الجـمهورية الجزائرية الديمقراطية الـشعبية

وزارة التعليم الـعالي و البـحث الـعلمي

جـامعة مـنتوري – قـسنطينة –

كلية الـعلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية

ماجستير

التحليل والاستشراف الاقتصادي

الموضوع

التخصص الدولي: بين النظرية و الواقع حالة الجزائر

من إعداد الطالبة:

عبابسة نوال

تحت إشراف الأستاذ:

د. يوسف بن عبد الله

تركيب لجنة المناقشة:

1. السيد **شمام عبد الوهاب**، **رئيسا**، أستاذ التعليم العالي بجامعة قسنطينة
2. السيد **بن عبد الله يوسف**، **مقررا**، أستاذ التعليم العالي بجامعة الجزائر
3. السيد **درويش محمد الطاهر**، **عضوا**، أستاذ محاضر بجامعة قسنطينة
4. السيد **يحيوش حسين**، **عضوا**، أستاذ محاضر بجامعة قسنطينة

السنة الجامعية: **2009/2008**

الشكر

أشكر بادئ ذي بدء، أستاذي القدير المؤطر **يوسف بن عبد الله**، على كل المجهودات والمساعدات التي أسداها لي والتي لولاها لما وصلنا إلى المضمون والشكل النهائيين لهذا البحث المتواضع.

أمتن لأساتذتي في السنة الأولى النظرية لكل حرف علموني إياه وأقول لهم جميعا أنتم رسلي وقدوتي في العلم والأخلاق ودرب نشر الرسالة العلمية المفيدة.

لا أمن بشكري كذلك على عميد الكلية والفريق الإداري والذي لولاه لما تسنى لطلبة مثلنا الاهتمام بمواضيع غاية في الأهمية من التحليل والاستشراف الاقتصادي، والاستلهام من أساتذة أجانب على الخصوص الأستاذ **أحمد سيلام**.

أما الشكر، على المستوى الشخصي، فهو موجه، وفوق كل اعتبار، إلى أبي وأمي العزيزين، حفظهما الله من كل مكروه على كل مجهود وتشجيع وحب تلقيته منهما، سهرا على استكمال إنجاز بحثي هذا.

إلى كل ما ساعدني على إنجاز حرف من هذا البحث، ولو بكلمة، وكل من ساهم في تشجيعي ووثقوا في قدراتي، وعلى رأسهم زوجي **"نبيل"** وأختي **"إبتسام"** أقول لكم شكرا.

الإهداء

أهدي عملي هذا لمن منحاني الحياة والأمل والحب وكرسوا حياتهم من أجلي ومن أجل إخوتي، أبي **"محمد"** وأمي **"نورة"**، والدي الحبيبين، آملة أن تفخرا بي دوما وأبدا.

أهدي عملي هذا إلى زوجي وشريك حياتي **"نبيل"** الذي لم يبخل يوما علي بالنفس والنفيس سعيا لتشجيعي، ولذا أقول لك من كل قلبي شكرا يا نعمة الله علي.

أختي **"إبتسام"**، إليك أهدي كل عمل أقوم به آملة في أن أكون قدوتك الحسنة في هذه الحياة، لتفخري عندما تسيري على خطاي.

كما أهديه إلى **أخي** الحبيب،

وإلى أصدقائي الأعزاء وعائلتي الكريمة وعائلة زوجي، والتي لو طالت الورقة لملأتها بأسمائكم، ولكن شاءت الحكمة أن يكون "خير الكلام ما قل ودل" لذا أقول:

لكل من أحبني وأحب العلم وساعدني من قريب أو بعيد أهدي إليكم عملي هذا مع خالص تحياتي.

قائمة المختصرات

الرمز	باللغة الأجنبية	باللغة العربية
AA	Accord d'Association	اتفاق الشراكة
ACP	Afrique, Caraïbe et pacifique	دول إفريقيا، كاراييب والباسيفيك
ACR	Avantage Comparatif Révélé	ميزة مقارنة ظاهرة
AGCS	Accord Général sur le commerce des services	الاتفاق العام حول تجارة الخدمات
ALENA (NAFTA)	Accord de Libre Echange Nord-Américain (North American Free Trade Area)	اتفاق التبادل الحر لمنطقة أمريكا الشمالية
ALGEX	Agence Algérienne de Promotion des Exportations	الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
APEC	Asia Pacific Economic Corporation	التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي
ASEAN (ANASE)	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	الشراكة بين دول جنوب وشرق آسيا
AZALE	Accord de la Zone Arabe de Libre Echange	اتفاق المنطقة العربية للتبادل الحر
BEI	Banque Européenne d'Investissement	البنك الأوربي للاستثمار
CACI	Chambre Algérienne du Commerce et d'Industrie	الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة
CCG	Conseil de Coopération du Golfe	مجلس التعاون الخليجي
CEE	Communauté Economique Européenne	المجموعة الاقتصادية الأوربية
CEFTA	Central European Free Trade Agreement	اتفاق التبادل الحر لدول أوربا الوسطى
CEM	Communauté Economique Maghrébine	المجموعة الاقتصادية المغاربية
CEPII	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales	مركز الدراسات الاستشرافية والمعلومات العالمية
CNIS	Centre National de l'Informatique et des Statistiques	المركز الوطني للإعلام والإحصائيات
CNUCED	Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement. En anglais UNCTAD (1964).	مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
COFACE	Agence française d'assurances et de crédit à l'exportation	الوكالة الفرنسية للتأمين ولقرض التصدير
DAP	Droit Additionnel Provisoire	الرسم الإضافي المؤقت
EPE	Entreprise Publique Economique	مؤسسة عمومية ذات طابع اقتصادي
EPL	Entreprise Publique Locale	المؤسسة العمومية المحلية
FBCF	Formation Brute de Capital Fixe	التكوين الخام لرأس المال الثابت
FMI	Fond Monétaire International	صندوق النقد الدولي
FOB	Free On Bord	
FRR	Fonds de Régulation des Recettes	صندوق تعديل الإيرادات
FSPE	Fond Spécial pour la Promotion des Exportations	الصندوق الخاص لترقية الصادرات
GATT	General Agreement for Tariff and Trade	الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة
GZALE	Grande Zone Arabe de Libre Echange	المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر
IBS	Impôt sur le Bénéfice des Sociétés	الضريبة على أرباح الشركات

IDE	Investissement Direct Etranger	الاستثمار الأجنبي المباشر
ISC	Indice de Spécialisation Commerciale	مؤشر التخصص التجاري
ISI	Industrialisation de Substitution de l'Importation	سياسة التصنيع وإحلال الواردات
ISMMEE	industrie sidérurgique, métallurgique, mécanique, électrique et électronique	صناعة الحديد والصلب والمعادن والميكانيك والإلكترونيك والكهرباء
M	Importations	الواردات
MEDA	Programme financier	برنامج مالي
MENA	Middle East and North Africa	منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
MERCOSUR	communauté économique des pays de l'Amérique du Sud	المجموعة الاقتصادية لدول أمريكا الجنوبية
NPF	Notion de la Nation la Plus Favorisée	مبدأ الدولة الأكثر رعاية/الدولة الأولى بالرعاية
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
OMC	Organisation Mondiale du Commerce	المنظمة العالمية للتجارة
ONS	Office Nationale des statistiques	المركز الوطني للإحصائيات
OPEP	Organisation des Pays Exportateur du Pétrole	منظمة الدول المصدرة للبترول
PAC	Politique Agricole Commune	السياسة الفلاحية المشتركة
PECO	Pays Europe Centrale et Orientale	دول أوربا الوسطى والشرقية
PIB	Produit Intérieur Brut	الناتج الداخلي الخام
PIN	Plan Indicatif National	المخطط الرمزي الوطني
PME	Petite et Moyenne Entreprise	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
PMI	Petite et Moyenne Industrie	الصناعات الصغيرة والمتوسطة
PNB	Produit National Brut	الإنتاج الوطني الخام
PNDRA	Plan National de Développement Rural et Agricole	المخطط الوطني للتنمية الريفية والفلاحية
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement	برنامج الأمم المتحدة للتنمية
PPA	Parité du Pouvoir d'Achat	القدرة الشرائية
PROMEX	Agence Algérienne de Promotion des Exportations	الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
PSEM	Pays Sud Est de la Méditerranée	دول جنوب وشرق المتوسط
PTM	Pays Tiers Méditerranée	دول جنوب وشرق المتوسط (دول المتوسط غير الاتحاد الأوربي)
RDM	Reste Du Monde	بقية العالم
R & D	Recherche et Développement	البحث والتطوير
SGP	Société de Participation de l'Etat	شركة مساهمة الدولة
SMIG	Salaire Minimum Interprofessionnel Garantie	الأجر الأدنى المضمون
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle	الرسم على النشاط المهني
TE	Termes de l'échange	معدل التبادل
TPD	Titre de Passage en Douanes	رخصة العبور على الجمارك
TSA	Taxe spécifique additionnelle	الرسم الخاص الإضافي
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée	الرسم على القيمة المضافة
UE	Union Européenne	الاتحاد الأوربي
UM	Union Méditerranéenne	الاتحاد المتوسطي
UMA	Union du Maghreb Arabe	اتحاد المغرب العربي

UPM	Union Pour la Méditerranée	الاتحاد من أجل المتوسط
USA	United States of America	الولايات المتحدة الأمريكية/الو.م.أ
X	Exportations	الصادرات
ZALE	Zone Arabe de Libre Echange	المنطقة العربية للتبادل الحر
ZLE	Zone de Libre Echange	منطقة تبادل حر

مقدمة

تعد التجارة الخارجية مرآة عاكسة لوضعية الاقتصاد ككل في دولة معينة، ولذا فإن دراسة التخصص في التجارة الخارجية للجزائر له من الأهمية بما كان للتعرف على نقاط الضعف ومدى هشاشة الاقتصاد الوطني وكذا مدى تبعيته لعوامل خارجية لا يتحكم فيها، وقياس ما يسمى بالانكشاف الاقتصادي "vulnérabilité économique".

فمستوى التجارة الخارجية هو نتيجة حتمية ومنطقية للقدرات الإنتاجية لدولة معينة وسبب دافع لترقية قدراتها التنافسية والعمل على الحد من الآثار السلبية والصدمات التي قد تأتي من الخارج، سواء جراء التنافس العالمي الحاد أو جراء الأزمات العالمية.

وحاولت الجزائر منذ الاستقلال العمل على تنمية اقتصادها وبلورة قدراتها الإنتاجية وتنويع إنتاجها وصادراتها خارج المحروقات وإصلاح مؤسساتها الاقتصادية من خلال تطهيرها وإعادة تأهيلها، كما عملت على إصلاح المنظومة المالية والمصرفية للدولة وتحديث الإدارة واستحداث قوانين تعد من بين الأكثر نجاعة على المستوى الإفريقي[1]، كما حاولت الدخول والاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال الشراكة مع الاتحاد الأوربي وطلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، إلا أنها مازالت بعيدة كل البعد عن قدراتها وطموحاتها المسطرة، فإلى ماذا يعود ذلك؟.

إن ما سبق، يجرنا إلى طرح **الإشكالية** التالية:

هل تعاني سياسة تخصص التجارة الخارجية في الجزائر من الانكشاف الاقتصادي خاصة في ظل الشراكة مع الاتحاد الأوربي والاندماج في الاقتصاد العالمي؟

تتطلب الإجابة عن هذا السؤال المعقد والمتشعب، طرح عدد من التساؤلات الفرعية أهمها:

- ✓ ما هي خصائص التخصص في الجزائر؟ هل تشكل المحروقات، فعلا، الميزة النسبية الوحيدة للجزائر؟ كيف يمكن خلق ميزات أخرى؟
- ✓ هل الانفتاح على الخارج والدخول في شراكة مع الاتحاد الأوربي، وما يجره من آثار حتمية مثل التخلي عن إنتاج بعض السلع (التي أصبحت تستورد من الخارج)، يعتبر بالنسبة للجزائر، خيارا استراتيجيا أم ضرورة حتمية؟ ألا يتضمن ذلك خطر تعزيز تخصصها في إنتاج وتصدير المحروقات، وبالتالي تدهور معدلات التبادل؟

[1] حسب تقرير أعده PNUD سنة 2005، فإن قانون الخوصصة الجزائري الصادر سنة 1995، يعد أحسن قانون في دول إفريقيا، ولكن هذا يبقى نظريا، ومن حيث التطبيق فإن هناك معطيات أخرى يجب أن تؤخذ في الحسبان.

- ✓ هل أصابت الجزائر في انفتاحها (الشراكة مع الاتحاد الأوربي مثلا) قبل إجراء الإصلاحات؟ أم كان يجدر بها إصلاح اقتصادها أولا قبل الانفتاح؟
- ✓ هل هناك مستقبل لاستكمال بناء اتحاد المغرب العربي؟ وما هي الاستراتيجيات الاقتصادية والتجارية الواجب اتباعها؟

- الفرضيات:

- ✓ إن الوضعية المزرية الحالية للصناعة في الجزائر تمنعها من الاستفادة من اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي وهكذا فإن القطاع الصناعي العمومي في تراجع مستمر منذ نهاية سنوات الثمانينات. وسيكون صعبا رفع التحدي ومنافسة الدول الأخرى (غياب الاستثمارات، تجهيزات جاوزها الزمن، ...)
- ✓ يبقى جو الأعمال، بصفة عامة، متأخرا مقارنة بما يجب أن يكون عليه، وتأتي هذه الإشكالية لتضاف إلى مشاكل المؤسسات التي تمنعها من مواجهة المنافسة.
- ✓ يعتمد تطوير ميزات تفاضلية أخرى من غير المحروقات، على إرادة انفرادية قوية من الدولة.
- ✓ تنص النظريات الحديثة للتجارة الدولية بوضوح على ذلك لأن التقسيم العالمي للعمل يعتمد حاليا على الأسواق غير التامة وغير المثلى،و لا يجب إذن أن يأخذ تدخل الدولة، نفس منحى سنوات الستينات والسبعينات (اقتصاد موجه).

- أهداف الدراسة:

إن موضوع البحث يوجهنا ضمنيا نحو الأهداف التالية:

- ✓ **هدف التحليل:** تحليل وتفسير وضعية التجارة الخارجية في الجزائر، وإعطاء الوسائل (باتباع نموذج نظري للتخصص العالمي) التي تسمح لنا باستغلال القدرات الصناعية للاقتصاد الجزائري خارج المحروقات واستخراج ميزات تنافسية للجزائر.
- ✓ **هدف سياسي:** المساعدة على اتخاذ القرار، باتباع خيار وإستراتيجية تخصص جديدة لا تعتمد على الوجه الكلاسيكي (الاعتماد على المحروقات) ولكن بالاعتماد على المعطيات المتجددة.

- طبيعة الدراسة:

إن الموضوع ذو طبيعة ماكرو اقتصادية غير أنه يمس كثيرا من أوجه الاقتصاد الجزئي، وهو يندرج ضمن فرع الاقتصاد الدولي الذي يهتم بالتجارة الدولية.

- أهمية الموضوع:

✓ أهمية علمية اقتصادية:

أكدت ورفعت العولمة من أهمية التجارة الدولية في حياة الدولة والمؤسسات. إن الانفتاح التدريجي للجزائر منذ سنة 2005 على منطقة التبادل الحر (Euromed) وانضمامها المستقبلي إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC)، يعكس تماما هذه الأهمية.

تمثل التجارة الخارجية (صادرات وواردات) حصة كبيرة من الإنتاج الداخلي الخام (حوالي 60%) نسبة كافية لمعرفة أن الانفتاح سيغير رأسا على عقب من سير وهيكلة التجارة الخارجية للجزائر. كما يبدو مهما، في الوقت الذي يعتمد فيه الاقتصاد التجاري على أحادية التصدير يخضع فيها لعوامل غير مستقرة نتيجة تذبذب السوق العالمي، معرفة مدى هشاشة وتبعية الاقتصاد الجزائري ولا يتم ذلك إلا بتحليل واستشراف التجارة الخارجية نظريا وتطبيقيا. الأمر الذي سيخلق نوع من النقاش والجدل حول هذه الأطر النظرية، فقد تعزز بعضها أو تختلف معها.

✓ أهمية اجتماعية وسياسية:

المساعدة على الفهم واتخاذ القرار السياسي الصائب لترقية الصادرات خارج المحروقات، وكذلك المساعدة على تغيير السلوكيات الفردية والاتجاه نحو الصناعة كخيار استراتيجي لا مفر منه.

- أسباب اختيار الموضوع:

✓ الأسباب الموضوعية (أسباب اقتصادية):

إن البحبوحة المالية التي عرفتها الجزائر ناتجة أساسا عن تحسن معدل التبادل بسبب ارتفاع أسعار البترول مقابل المنتجات المستوردة، غير أن التاريخ يبين بأن هذا الارتفاع ظرفي، كما يعرف تخصص الجزائر تركيزا عاليا في الصادرات، ما ينتج عنه خطر تدهور معدل التبادل.

يبين تاريخ الجزائر (سنة 1986) بوضوح آثار الانخفاض الكبير في أسعار البترول على الاقتصاد، وهنا يكمن لب اهتمامي بالموضوع بالتساؤل حول وسائل وطرق تجنب هذا النوع من المخاطر، بعبارة أخرى، تلك التي يجب اعتمادها لتنويع الصادرات وحماية الاقتصاد الجزائري من الصدمات الخارجية.

✓ الأسباب الذاتية:

يعتبر الاقتصاد الدولي فرعا مشوقا للغاية لأنه قادر على تلخيص العلاقات والأفكار الاقتصادية الأخرى. كما أن هذا الموضوع يهمني خصوصا، بالنظر إلى الدراسات التي أجريتها من خلال مختلف القراءات ومن خلال صورة التخصص التي أردت إعطاءها لبلدنا بين الدول الأخرى والغيرة عليه بالنظر إلى الانجازات التي حققتها الدولتان المجاورتان لنا تونس والمغرب ما جعلني أهتم بتحليل المشكلة والبحث عن الحلول. كما أن

تجربة الدول الآسيويةوبعض الدول المصدرة للبترول والتي تشبه الجزائر في بعض الخصائص الاقتصادية و التي تمكنت من النهوض، دفعتني للبحث عن تحليل أعمق للأسباب.

- الصعوبات

لقد واجهت العديد من الصعوبات والمشاكل والتي تتمثل أساسا في:

- ✓ عدم توفر المراجع بالقدر الكافي عن تخصص الجزائر والميزات التفاضلية الظاهرة،سواء في شكل كتب أو مقالات أو دراسات.
- ✓ صعوبة الحصول على المراجع من خارج الجزائر بسبب العراقيل الإدارية والمالية.
- ✓ إن عملية التحليل الدقيق للاقتصاد الجزائري تتطلب بيانات مدققة يصعب الحصول عليها، ويتطلب بناؤها الكثير من المشقة والجهد المتواصل.

- الدراسات السابقة

إن أغلب البحوث التي تم الاطلاع عليها والتي تناولت التجارة الخارجية للجزائر كانت ذات طابع وصفي كما اهتمت بدراسة أسباب التبعية، وتحليل أهدافها والآثار المحتملة لاندماج الجزائر في التجارة الدولية من خلال اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ولكن دون أن تحدد بعمق تأثيرها المباشر على شكل تخصص الجزائر. وهذا لا ينفي وجود بعض الكتابات التي تناولت هذا الشق، غير أنه لم يسبق أن تعمقت دراسة في الميزة التفاضلية الظاهرة للجزائر وتجارتها البينية.

والملاحظ أن هذه الدراسات درست الأسباب والنتائج والحلول النظرية ولكنها أهملت الحلول العملية.

- المنهجية المتبعة:

يتطلب تحليل هذا الموضوع التحكم في منهجية التحليل الوصفي و كذا استعمال المنهجية التاريخية.

- ✓ **المنهجية النظرية:**

تحليل الوثائق (كتب، اتفاقيات دولية، اتفاقيات ثنائية حول التجارة، اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي، بروتوكولات، تصريحات، مجلات، مقالات، ملفات انترنت ...)

البحث في مختلف نماذج الاستشراف التي يمكن استعمالها.

✓ **المنهجية التطبيقية:**

استعمال التحليل الإحصائي، من خلال جمع مختلف الإحصائيات ثم تشكيل مؤشرات وإحصائيات جديدة تهم الموضوع مثل الميزات التنافسية لدول جنوب وشرق المتوسط، وإجراء دراسات مقارنة. محاولة إجراء دراسة استشرافية حول مستقبل اقتصاد الجزائر وتخصصها.

- عناصر البحث:

عند النظر في القضايا المطروحة في هذه الدراسة يتبين للقارئ والباحث أنها تحتاج إلى الكثير من التعمق والاسترسال، إلا أنني حاولت التقيد بالأهداف التي حددتها، والتحكم المنهجي في الموضوع دون الإخلال بإطاره العام، وذلك بالإسهاب في مسائل، والاختصار في أخرى.

وقد قسمت بحثي هذا إلى أربع فصول ومقدمة وخاتمة، وحتى يتم الربط بين عناصر البحث وإيجاد نوع من التسلسل في الأفكار، فقد استعنت بالطريقة المنهجية في ترتيب فصوله.

ففي **المقدمة:** تم تناول الإطار المنهجي للدراسة من حيث تحديد الإشكالية، ووضع الفرضيات، وطبيعة الأدوات المستعملة...

في **الفصل الأول:** حاولت الإلمام بالجوانب النظرية التي تتعلق بالتخصص الاقتصادي من خلال النظريات المختلفة المتعلقة به من تقليدية وحديثة ونظريات أخرى أكثر خصوصا أطلقت عليها اسم نظريات تتعلق بالدول السائرة في طريق النمو مثل الجزائر.

وفي **الفصل الثاني:** حاولت استعراض نموذج التخصص والانفتاح الذي اعتمدته الجزائر من خلال الشراكة مع الاتحاد الأوربي مع تحليل عميق لأهدافه ونتائجه المحتملة بناء على الوسائل والإجراءات المتبعة، والتساؤل حول أسباب فشل الجزائر في الاستفادة منه.

أما **الفصل الثالث:** فقد كان أكثر شمولا ليدرس وضعية التجارة الخارجية ابتداء من دراسة الاقتصاد ككل وتأثيره المباشر عليها، وتحليل الأسس التي بنيت عليها ومقارنتها مع مجموعات اقتصادية أخرى من خلال مختلف المؤشرات المستعملة.

وفي **الفصل الرابع:** قمناباستعراض الحلول الكفيلة بالخروج من وضعية انكشاف التجارة الخارجية كما أبرزنا التحديات التي تواجهها لإيجاد مكان لها وإبراز المخاطر التي يمكن أن تواجهها من خلال محاولة استشراف لها.

وأخيرا قمنا في **الخاتمة** بمحاولة عرض النتائج المتوصل إليها، وتقديم بعض التوصيات والاقتراحات.

الفصل الأول

نظـريات التخصـص الـدولي

تمهيد:

يدرس هذا الفصل، المبادلات التجارية للسلع بين الدول وهو ما يسمى بالمبادلات الدولية، ونحاول من خلاله الإجابة عن بعض هذه الأسئلة المهمة:

✓ في أي منتوج يجب على الدولة أن تتخصص، وما هو المنتوج الذي تقبل به الدولة كمقابل من الدول الأخرى حتى تستورده؟

✓ هل يعتبر الانفتاح على الخارج أفضل من البقاء على حالة الاقتصاد المغلق؟ خاصة مع آثاره الحتمية مثل التخلي عن إنتاج بعض السلع (التي أصبحت تستورد من الخارج)

✓ كيف يتم تخصص الدول في الوقت الحالي، وهل ينعكس تخصصها هذا إيجابيا على تطورها في المستقبل؟

✓ كيف تحمي الدولة نفسها من المنافسة الأجنبية، وما هي آثار الإجراءات الحمائية على الرفاه الاقتصادي للمجتمع وعلى استعمال عوامل الإنتاج على المستوى العالمي؟

✓ ما هي آثار تكوين اتحاد اقتصادي على مبادلات السلع وعلى الرفاه الاقتصادي للدول الأعضاء وعلى الدول الأخرى غير المنضمة إلى هذا التجمع الاقتصادي؟

إن نظريات التبادل الدولي تحاول بطريقة أو بأخرى الإجابة عن هذه الأسئلة، وخاصة ما يتعلق منها بآثار الانفتاح على الرفاه الاقتصادي للمتعاملين الاثنين وعلى أنواع التخصص المرجوة والتي يمكن اعتمادها من كلا الطرفين، وكذا لماذا تتبادل الدول فيما بينها؟

تجاوب النظريات المختلفة على هذا السؤال الأخير وتفسره على أساس الاختلافات الموجودة بين الدول ، فالنظريات التقليدية فسرت هذه الاختلافات على أساس **العرض** بحيث تعتمد على **فكرة** الميزة التفاضلية النسبية أي الأسعار النسبية للسلع، وعلى حيازة العوامل الأولية للإنتاج وهي أكثر شمولية وعمومية (مبحث 01)، بينما تركز النظريات الحديثة ، والتي تبرر بدورها ضرورة الانفتاح على **هيكلة السوق**[1] وأشكالها المختلفة (مبحث 02)، وتظهر في خضم ذلك نظريات أكثر خصوصية لحالات مميزة تنطبق على الدول السائرة في طريق النمو ومنها الجزائر (مبحث 03).

[1] Http://www.websysinfo.uqam.ca/regis/pkg_wpub.affiche_cours_desc

المبحث الأول: النظريات التقليدية (المبنية على أساس ملكية عوامل الإنتاج)

ما أصبح بديهيا ومقبولا في النظرية الاقتصادية للتجارة الدولية هو أن التبادل بين الدول أفضل من بقائها منغلقة وفي عزلة (économie d'autarcie)[2]، بالانطلاق من فكرة أنها تتخصص في إنتاج سلعة تملك فيها أفضلية في التكاليف النسبية بالمقارنة مع الدول الأخرى ما يسمى بالميزة النسبية. إن هذا المبدأ الذي عرضه ووضحه دافيد ريكاردو في إطار نظري مبسط أين يعتبر العمل هو العامل الوحيد المستعمل في الإنتا ج وهو الوحيد القادر على تفسير كفاءة الدول المتقدمة في المنافسة على مستوى الأسواق الأجنبية فيما يخص المنتوجات الصناعية (المطلب الأول)، بينما هنالك عوامل أخرى غير إنتاجية عنصر العمل يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار (المطلب الثاني)، ولم تنجو هذه الأطروحات والتي أطلق عليها النظرية التقليدية من بعض الانتقادات (المطلب الثالث).

المطلب الأول: نظرية دافيد ريكاردو والميزة النسبية

قبل التطرق إلى نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو لابد من التأكيد على نقطتين أساسيتين، الأولى تتعلق بالأجيال المختلفة التي عرفتها النظرية التقليدية والفرضيات التي تقوم عليها، والثانية تتعلق بالمقارنة بين نظرية الميزات المطلقة لآدم سميث والميزات النسبية لدافيد ريكاردو.

ففيما يتعلق بالنقطة الأولى فإن النظرية التقليدية ظهرت في أواخر القرن الثامن عشر كرد فعل لمذهب التجاريين الذي كان يدعو إلى فرض قيود على التجارة الخارجية للحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة، فجاءت النظرية التقليدية مدافعة عن حرية التجارة، وقد عرفت جيلين من المفكرين:

- ✓ الجيل الأول، على رأسهم الفقهاء الانجليز رواد المدرسة التقليدية كل من آدم سميث، دافيد ريكاردو ، تورنزو جون ستيوارت ميل، والذين تبنوا نظرية العمل ونظريات التكاليف المطلقة والتكاليف النسبية.
- ✓ الجيل الثاني، من بين أهمهم ايدجورث Edgworth، هابرلار Haberler، ليونتييف، مارشال، والذين اهتموا بإرساء قواعد نظرية التوازن العام التي امتدت إلى التجارة الدولية في نقطتين أساسيتين، أولاهما نظرية الفرصة الضائعة كبديل لنظرية العمل التي اعتمد عليها مفكرو الجيل الأول في التجارة الدولية، وثانيها هي إدخال منحنيات السواء الاجتماعية كأداة تحليلية في تحديد التوازن الدولي. ويطلق على هذا الجيل وأفكارهم النظرية النيوكلاسيكية في التجارة الدولية.

[2] **Bernard GUILLOCHON**, *Manuel Economie Internationale*, 2ème éd., DUNOD, Paris, Avril 1998, p : 23.

وتقوم النظرية التقليدية على عدد من الفرضيات هي:

- ✓ تتمتع عناصر الإنتاج بحرية الانتقال داخل البلد الواحد، وهذا يعني عدم وجود حواجز إدارية أو تنظيمية أمام انتقال عناصر الإنتاج.
- ✓ لا تتمتع عناصر الإنتاج بحرية الانتقال بين الدول المختلفة.
- ✓ تتحدد قيمة السلعة المتبادلة بكمية العمل المتضمنة فيها.
- ✓ تضمن آلية المواءمة بين كمية المسكوكات ومستوى الأسعار توازن ميزان المدفوعات، فإذا كانت قيمة صادرات دولة ما أكبر من قيمة وارداتها من الدول الأخرى فإن الأولى تحصل على الفرق في شكل مسكوكات (ذهب أو معدن نفيس)، ويؤدي هذا إلى زيادة كمية النقود فيها فترتفع الأسعار والأجور وبالتالي تقل الصادرات وتزيد الواردات حتى يتحقق التوازن.
- ✓ إن كمية الموارد المتاحة معطاة وثابتة.
- ✓ هناك تشغيل كامل للموارد، وبالتالي ينحصر أثر التبادل الدولي في إعادة تخصيص الموارد.
- ✓ هناك دولتان فقط يتم التبادل بينهما.

تهدف نظرية الميزات النسبية والميزات المطلقة إلى توضيح أفضلية التبادل الحر على عدم الانفتاح (autarcie)، وكذا تحديد معالم التخصص العالمي، وقد كان رائدها الأول هو آدم سميث الذي استعرضها في كتابه "ثروة الأمم" سنة 1876 وأكد أنه لابد من تقسيم العمل لتوسيع حجم السوق، ويكون ذلك بتخصص كل دولة في إنتاج السلعة الأقل تكلفة مقارنة بالدولة الأخرى، ثم التبادل بينهما وهو أساس قيام التجارة الدولية التي متى قامت أتاحت للطرفين الحصول على منافع ومكاسب أكثر من ذي قبل. ولكن المشكلة التي وقع فيها آدم سميث هو الحالة التي تنتجفيها إحدى الدولتين كل سلعها بتكاليف أقل من نظيرتها، فهنا اعتمادا على نظريته فإنه لا يكون هناك تبادل تجاري، غير أن ذلك في الواقع لا يعني انتفاء الدافع إلى التجارة فقد يكون هناك مجال للانتفاع منها، إذ يتوقف الأمر على اختلاف النفقات النسبية وليس النفقات المطلقة[3]، ومفاد نظرية التكاليف النسبية لريكاردو أن:

الدول تستفيد من التبادل عندما تتخصص كل واحدة في إنتاج السلع التي تتحمل أضعف تكاليف نسبية للإنتاج[4].

ويكون ذلك بأحد المعنيين المترادفين: (أ) النسبة بين نفقة الإنتاج لنفس السلعة في البلدين أو (ب) النسبة بين نفقة الإنتاج للسلعتين داخل البلد الواحد[5].

---

[3] د. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص: 72.
[4] **Bernard GUILLOCHON**, *Op. cit.*, p: 23.
[5] د. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **مرجع سبق ذكره**، ص: 73.

لكن كيف نستدل على صحة هذه النظرية؟ لابد هنا من المقارنة بين دولتين في حالة عدم تبادلهما، وفي حالة التبادل فيما بينها.

الفقرة الأولى: افتراض دولتين اقتصادهما مغلق

فرضا أن فرنسا (F) وإيطاليا (I) تنتج سلعتين، القمح والسيارات بواسطة عامل إنتاج واحد وهو العمل والذي يمكن له الانتقال بحرية بين الفرعين الاثنين (القمح والسيارات) داخل كل دولة ولكنه لا يعبر أبدا الحدود[6].

من أجل إنتاج وحدة واحدة من القمح، فإن (F) تستعمل وحدتين من العمل بينما تستخدم (I) خمسة وحدات من العمل، أما بالنسبة لإنتاج وحدة واحدة من السيارات فإن تكاليف الوحدة الواحدة هي على التوالي 3 في (F) و4 في (I).

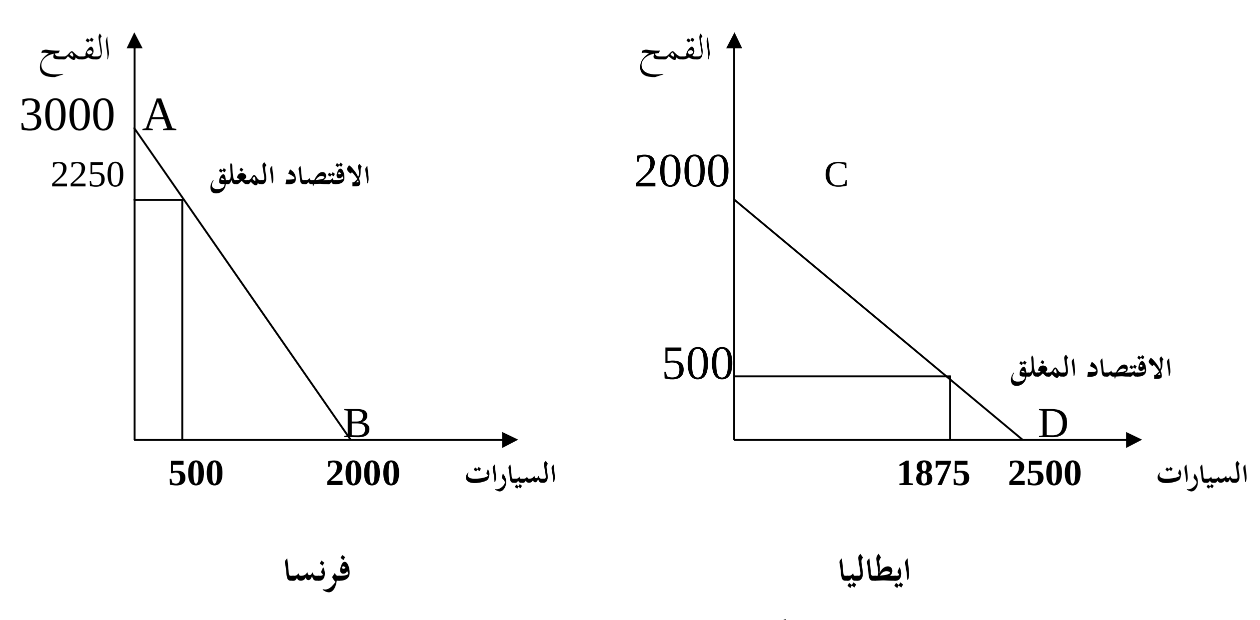
تحوز (F) على 6000 وحدة من العمل بينما تحوز (I) على 10000 وحدة منه. بتوزيع مخزونها من العمل بين الفرعين، فإن كل من الدولتين يمكنها الحصول في كل مرة على ثنائيات مختلفة من الكميات المنتجة من السلعتين كما يلي:

جدول رقم (01): الكميات الممكن إنتاجها من طرف الدول

فرنسا	**القمح**	0	750	1500	2250	3000
	السيارات	2000	1500	1000	500	0
إيطاليا	**القمح**	0	500	1000	1500	2000
	السيارات	2500	1875	1250	625	0

يمكن تمثيل نتائج هذا الجدول في المنحنيات التالية:

[6] Un exemple pris du : **Bernard GUILLOCHON**, *Op. cit.*, pp : 24, 25.



شكل رقم 01: الاقتصاد المغلق

في حالة الاقتصاد المغلق، فإن السلع تتبادل فيما بينها حسب تكلفة إنتاجها. لنأخذ مثلا حالة فرنسا، من أجل إنتاج سيارة واحدة لابد من دفع 3/2= 1,5 وحدة من القمح، وذلك لأن سيارة واحدة تكلف 3 وحدات من العمل بينما لإنتاج وحدة واحدة من القمح فيلزم وحدتين من العمل. وإن الدخل الوطني في فرنسا، معبرا عنه بالقمح، يساوي الكمية القصوى التي يمكن إنتاجها من القمح من طرفها وهي 3000 وحدة من القمح.

يتوزع العمل، في حالة الاقتصاد المغلق، بالكيفية التي يجد فيها المستهلكون في أسواق كل من الدولتين الكميات اللازمة لإشباع رغباتهم (طلباتهم). إن هذه الأخيرة تتعلق بالدخل الوطني، سعر السلعة معبرا عنها بالسلعة الأخرى وكذلك بالطريقة التي يوزع بها المستهلكون دخلهم بين السلعتين.

وهنا، نفرض أن المستهلكين الفرنسيين يخصصون 75% من دخلهم للقمح والباقي للسيارات، وإن للمستهلكين الايطاليين سلوكا معاكسا. إن الدخل الوطني مقدرا بالقمح في فرنسا هو 3000 وحدة من القمح، ويقدر طلب المستهلكين الفرنسيين بـ 0,75 × 3000= 2250 وحدة من القمح. يلبى هذا الطلب بواسطة الإنتاج المحلي وذلك لأننا في حالة الاقتصاد المغلق، ويوافق هذا الإنتاج من القمح طلب (وبالتالي إنتاج) 500 سيارة، كما هو موضح في الجدول رقم 01 والشكل 01. وإذا طبقنا نفس التحليل فيما يخص ايطاليا، فإننا نجد أن الطلب على القمح من قبل المستهلكين الايطاليين يقدر بـ 0,25× 2000=500 وحدة من القمح والطلب على السيارات يوافق 1875 سيارة.

الفقرة الثانية: افتراض دولتين تتبادلان فيما بينهما

1- الميزة المقارنة: avantage comparatif

نفرض هنا أن كلا من فرنسا وإيطاليا تتبادلان فيما بينهما تبادلا حرا. تتحرك السلع بحرية بينهما. نفرض أن سعر التبادل في السوق الدولية هو نفسه سعر التبادل داخل كل دولة، حيث لا توجد أية حواجز (الحقوق الجمركية) ولا حتى أي تكاليف نقل. يكون هذا السعر مكافئا لسعر التوازن الذي يضمن المساواة بين العرض والطلب بالنسبة للقمح وكذلك بالنسبة للسيارات.

نريد هنا التعرف على سعر السيارات مقدرا بالقمح، وهذا لا يكون إلا بالاعتماد على الأسعار في حالة الاقتصاد المغلق والتي بدورها تتحدد بالاعتماد على التكاليف النسبية للعمل.

جدول رقم (02): تكاليف الإنتاج مقدرة بساعات العمل

السلعة / الدولة	السيارات	القمح	التكلفة النسبية (ب)
فرنسا	3	2	1,5 أو 0,66
إيطاليا	4	5	0,8 أو 1,25
التكلفة النسبية (أ)	0,75	0,4	

حسب تعريف التكلفة النسبية بالصيغة (ب) السالفة الذكر فإننا نجد أن:

فرنسا تتحمل تكلفة نسبية من العمل أقل منها في إيطاليا فيما يخص القمح، أما إيطاليا فهي تتحمل تكاليف نسبية من العمل أصغر بما هي عليه في الدولة الأخرى فيما يخص السيارات.

$$\left\{\frac{\text{تكلفة وحدة القمح في فرنسا}}{\text{تكلفة سيارة في فرنسا}}\right\} = \left\{\frac{2}{3}\right\} < \left\{\frac{\text{تكلفة وحدة القمح في إيطاليا}}{\text{تكلفة سيارة في إيطاليا}}\right\} = \left\{\frac{5}{4}\right\}$$

أو:

$$\left\{\frac{\text{تكلفة سيارة في إيطاليا}}{\text{تكلفة وحدة من القمح في إيطاليا}}\right\} = \left\{0,8\right\} < \left\{\frac{\text{تكلفة سيارة في فرنسا}}{\text{تكلفة وحدة من القمح في فرنسا}}\right\} = \left\{1,5\right\}$$

إن هذه التكاليف النسبية تعبر عن الامتياز الذي تملكه دولة مقارنة بالأخرى، فنقول أن فرنسا تملك ميزة نسبية في إنتاج القمح وأن إيطاليا تملك هذه الميزة النسبية في إنتاج السيارات، رغم أن فرنسا تملك ميزة مطلقة في إنتاج كل من هاتين السلعتين ولكن هذا غير كاف.

وتأسيسا على هذا الاختلاف في التكاليف النسبية فإن التبادل الدولي يقوم بين كل من فرنسا وإيطاليا، على أساس أن تتخصص فرنسا في إنتاج القمح وتصدره إلى إيطاليا، وأن تتخصص إيطاليا في إنتاج السيارات وتصدرها إلى فرنسا، وبهذه الطريقة، تجد الدولتان أنهما تحصلان بنفس القدر من الموارد

على قدر أكبر من المنتجات نتيجة للتخصص، وأن أساس قيام التبادل الدولي في هذه الحالة هو اختلاف النفقات النسبية، وليس المطلقة. ولتأكيد هذه النقطة نسوق المثال التالي:

جدول رقم (03): تكاليف الإنتاج مقدرة بساعات العمل

السلعة / الدولة	السيارات	القمح	التكلفة النسبية (ب)
فرنسا	40	20	0,50
إيطاليا	30	15	0,50
التكلفة النسبية (أ)	0,75	0,75	

يوضح هذا الجدول الحالة التي تملك فيها إيطاليا ميزة مطلقة بالنسبة إلى فرنسا في إنتاج كل من السيارات والقمح لأن إنتاج وحدة من أي منهما يحتاج لعدد أقل من ساعات العمل في إيطاليا. ومع ذلك، فهذا لا يعتبر شرطا كافيا لتقوم التجارة بينهما. لماذا؟ لأن الأمر يحتاج لحساب التكاليف النسبية. ونلاحظ أن التكلفة النسبية للبلدين هي نفسها، فإذا أخذنا التكلفة النسبية (أ) فهي تساوي 0,75 وهذا يعني أن إنتاج وحدة القمح أو وحدة سيارات يحتاج في إيطاليا 0,75 من كمية العمل التي تحتاجها فرنسا. وإذا أخذنا المعنى (ب) فإننا نلاحظ أن التكلفة النسبية لإنتاج السيارات والقمح واحدة في البلدين وهي 0,50.

إن التبادل الدولي لن يقوم في هذه الحالة بين الدولتين، لأنه لن يحقق مصلحة أو نفعا لأي منهما. فإيطاليا يمكنها إنتاج وحدتي قمح لكل وحدة سيارات وفرنسا يمكنها أن تنتج وحدتي قمح لكل وحدة سيارات، فإذا فرضنا أنها تخصصت في إنتاج القمح وأن إيطاليا تخصصت في إنتاج السيارات، فإن التجار الفرنسيين لن يحصلوا من التجار الإيطاليين على أكثر من وحدة واحدة من السيارات مقابل وحدتي قمح، لأن التجار الايطاليين يستطيعون بتعاملهم مع المنتجين الإيطاليين الحصول على وحدتي قمح مقابل سيارة.

ونستخلص مما تقدم: أن تساوي نسبة التبادل الداخلي في كل من البلدين يعني انعدام الميزة النسبية لأي منهما، وبالتالي تنعدم مصلحتهما في التبادل فلا تقوم التجارة.

إن التكلفة النسبية في دولة معينة، تعبر كذلك على معدل الإحلال (taux de substitution) في الإنتاج، فهي تساوي كمية السلعة التي تتخلى عنها الدولة عندما تريد إنتاج وحدة واحدة من السلعة الأخرى. وهكذا فإنه يجب على فرنسا في مثالنا هذا حتى تنتج سيارة إضافية أن تتخلى عن إنتاج 1,5 وحدة من القمح، أما إيطاليا فلابد أن تتخلى عن 0,8 وحدة من القمح حتى تنتج وحدة إضافية من السيارات.

2- سعر التوازن:

لن تتحفز هاتين الدولتين للتبادل إلا إذا أحس مستهلكوها أنهم يكسبون أكثر مقارنة بحالة الاقتصاد المغلق. فيجب بذلك أن يكون السعر النسبي للسيارات معبرا عنه بالقمح والذي يعدل التبادلات (تتم التبادلات على أساسه) أكثر أهمية و نفعا مقارنة بمعدل الإحلال في عملية الإنتاج في كل دولة،وهكذا فإن كل سعر للسيارات معبرا عنه بالقمح والذي يتراوح بين 0,8 و 1,5 يعتبر كسبا بالنسبة للمستهلك.

تكون الدولتان مستفيدتين من التبادل إذا استطاعتا الاتفاق على سعر معين وإذا تخصصت كل واحدة منهما في إنتاج السلعة التي تملك فيها ميزة نسبية.

نفرض أن هذا التخصص كلي، فتنتج فرنسا 3000 وحدة من القمح، وإيطاليا تنتج 2500 وحدة من السيارات. يكون سعر التوازن p للسيارات معبرا عنه بالقمح هو ذلك الذي يسمح لمستهلكي الدولتين إشباع طلباتهم بواسطة هذا السعر، ولنفرض أنه محصور بين 0,8 و 1,5.

إن الدخل الوطني لفرنسا مقدرا بالقمح يساوي في حالة الاقتصاد المغلق 3000 وإن طلب مستهلكي فرنسا على القمح يساوي 0,75×3000=2250 وحدة من القمح. وبالتالي فيمكنها تصدير 3000-2250= 750 وحدة من القمح إلى إيطاليا.

الدخل الوطني في إيطاليا مساو لإنتاجها المقدر بالقمح أي 2500 p وحدة من القمح وإن طلب مستهلكيها على القمح هي 2500p×0,25 =625 p وحدة من القمح. وبما أن إيطاليا لا تنتج القمح فإنها تستورد هذه الكمية من فرنسا.

إن السعر p الذي يؤمن الحصول على حالة التوازن في سوق القمح هو الذي يسمح بأن تكون صادرات فرنسا من القمح (750) تساوي واردات إيطاليا من القمح (625 p)، ومنه فإن سعر التوازن للسيارات معبرا عنه بالقمح p هو 625/750= 1,2 وحدة من القمح.

3- التبادل والنفع: Echanges et gains

عند سعر التوازن يكون الدخل الوطني لإيطاليا معبرا عنه بالقمح هو p×2500 =1,2×2500 = 3000 وحدة من القمح. إن طلبها من السيارات يساوي 0,75×الدخل الوطني معبرا عنه بالسيارات= 0,75×الدخل الوطني معبرا عنه بالقمح/ 1,2=0،75×3000/1,2=1875 سيارة. وبما أنها تنتج 2500 سيارة فإنه يبقى 2500-1875=625 سيارة مصدرة نحو فرنسا. وبالفعل فإن طلب فرنسا للسيارات عند سعر التوازن هذا هو 625.

نعبر عن مجمل خصائص التوازن العالمي بالجدولين والمنحنيين التاليين:

جدول رقم (04): (أ)، (ب): الدول في التبادل الدولي

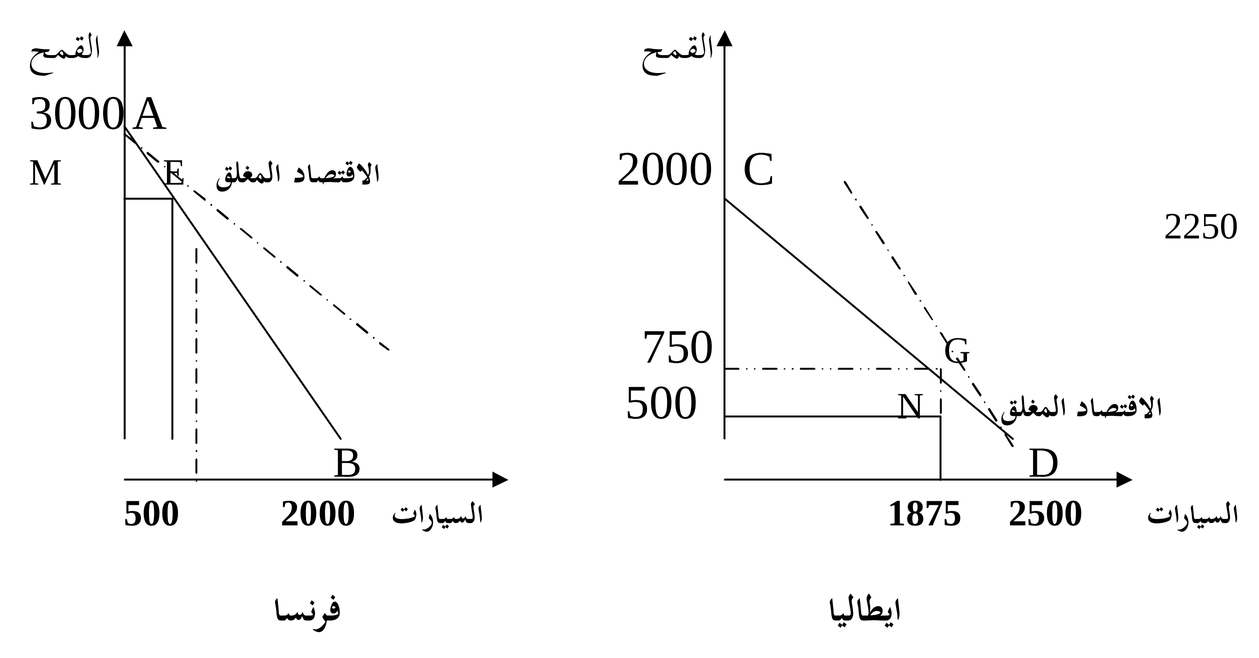
(أ): حالة فرنسا

الدخل الوطني مقدرا بوحدات من القمح	القـمح		
	الإنتاج	الطلب	التبادل[7]
3000	3000	2250	750+
	السيارات		
	الإنتاج	الطلب	التبادل
	0	625	625-

(ب): حالة إيطاليا

الدخل الوطني مقدرا بوحدات من القمح	القـمح		
	الإنتاج	الطلب	التبادل[8]
3000	0	750	750-
	السيارات		
	الإنتاج	الطلب	التبادل
	2500	1875	625+

شكل 02: التبادل الدولي[9]



M و N تمثل حالات الاقتصاد المغلق. بما أن الدولتان متخصصتان كلية في التبادل الحر، فإن النقاط التي تمثل الإنتاج توافق الإنتاج الأقصى من القمح (لفرنسا) ومن السيارات (لإيطاليا) وبإنتاج منعدم بالنسبة

[7] تمثل إشارة+ الصادرات وإشارة – الواردات.

[8] تمثل إشارة+ الصادرات وإشارة – الواردات.

[9] **Bernard GUILLOCHON**, *Manuel Economie Internationale*, p : 28.

للسلعة الأخرى. وهي النقطتين A في فرنسا و D في إيطاليا. كل دولة تصدر جزءا من إنتاجها بسعر التوازن p=1,2 مساوي تقريبا لميل المستقيمين AE وDG.

E النقطة التي تمثل الطلب في التبادل الحر في فرنسا.

و G هي النقطة التي تمثل الطلب في التبادل الحر في إيطاليا.

تعتبر كل دولة مستفيدة من هذا التبادل مقارنة بالاقتصاد المغلق، بحيث يمكن لمستهلكي كلا البلدين الحصول على سلع كان من المستحيل أو من الصعب الحصول عليها في حالة الانعزال.

بالنسبة لفرنسا، فإن استهلاك القمح لم يتغير، ولكن استهلاك السيارات فقد زاد من 500 إلى 625، أما بالنسبة لإيطاليا، فإن استهلاك السيارات لم يتغير وزاد استهلاك القمح من 500 إلى 750. وهذه الزيادات تمثل فائضا في الرفاه.

وكخلاصة لنظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو والتي تربط التجارة الدولية بالاختلاف في التكنولوجيا المستعملة للإنتاج بين الدول، وبافتراض نموذج بسيط بسلعتين وبدولتين وبتكلفة وحدوية ثابتة وبعامل إنتاج واحد (العمل)، فإننا نتوصل إلى نتيجتين أساسيتين:

1. تعتبر الدول دوما رابحة لدخولها في التجارة الدولية، والتي تسمح بالإنتاج بطريقة أكثر فاعلية.
2. تتخصص الدول، في حالة التبادل الدولي، في المنتوجات التي تملك فيها ميزة تفاضلية نسبية[10].

إن نظرية التكاليف المقارنة أو التكاليف النسبية لريكاردو هي نظرية وصفية وليست نظرية تفسيرية، بحيث أنها تحدد الوقت والفائدة من التبادل الدولي غير أنها لا تفسره، أي أنها لا تقول لنا لماذا تقوم هذه التجارة ولا تحدد مقوماتها. وعلى هذا الأساس جاءت النظرية السويدية بتقديم هذا التفسير بواسطة الكاتبين الشهيرين هكشر و أولين. فما مضمونها؟ وكيف قامت بتفسير التجارة الدولية؟

المطلب الثاني: حيازة عوامل الإنتاج، نموذج HOS

ترجع نظرية هكشر-أولين[11] التجارة الدولية إلى اختلاف التكاليف النسبية، لكنهما يضيفان أن اختلاف التكاليف النسبية يرجع إلى اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج. وقبل أن نتناول هذه النظرية بالشرح والتحليل لابد أن نستعرض الفرضيات التي تقوم عليها في حالة الاقتصاد المغلق (فقرة أولى) وفي حالة الاقتصاد المفتوح (فقرة ثانية) ثم تعميمها (فقرة ثالثة).

---

[10] www.wikipedia.com

[11] Leurs livres sont :

E. HECKSHER, *The effects of foreign trade on the distribution of incore in reading in the theory of international trade* 1966, pp: 272-303.

B. OHLIN, *International ant I international trade, 1933*, reviser edition, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1968.

الفقرة الأولى: نموذج HOS في حالة الاقتصاد المغلق

نفترض وجود سلعتين في دولة معينة، فتكون طلبات المستهلكين في الاقتصاد المغلق مشبعة بالضرورة من قبل منتجي البلد، فتكون نقطة التوازن تقع على منحنى التحويل بين السلعتين، ويرتبط موقعها بما يفضله المستهلكون. باعتبار أن المستهلكين يفضلون نفس الشئ، وبأنهم يتلقون كلهم نفس الأجر.

نفرض كذلك بأن هناك علاقة بين ارتفاع أجورهم وتفضيلهم لسلعة معينة، بحيث إذا ارتفع الأول بنسبة معينة فإن الكميات المطلوبة من السلعتين المتكاملتين تزيد بنفس النسبة، ويمكن إيجاد بالنسبة لمجموع المستهلكين الوطنيين مجموعة من منحنيات السواء الجماعية.[12]

بترجمة تفضيلاتهم على أنها طلبات على السوق، فإن المستهلكين سيقودون النظام الإنتاجي نحو وضعية يكون فيها العرض مساويا للطلب بالنسبة لكل سلعة. إن وضعية التوازن العامة في جميع الأسواق توافق الإنتاج الأفضل (Optimum de production) و يبلغ إشباع رغبات المستهلك أقصاه، إذن تكون نقطة التوازن العامة موجودة في نفس الوقت على منحنى التحويل ومنحنى السواء الجماعي والذي يوافق الإشباع الأقصى، وبالتالي الأكثر ابتعادا عن المبدأ.

الفقرة الثانية: نموذج HOS في حالة الاقتصاد المفتوح

إن للاقتصاد المفتوح عدة أشكال، وقد طوَّر نموذج **HOS** في كل مرة شكلا من الأشكال:

- التبادل بين دولة وباقي العالم،
- التبادل بين دولتين،

وسنتناول في النقطة الثالثة من هذا المطلب تعميما لنموذج **HOS** لجميع أشكال التبادل الحر والاقتصاد العالمي.

1. التبادل بين دولة صغيرة وباقي العالم في نموذج HOS

نسمي دولة صغيرة، تلك الدولة التي لا تستطيع التحكم في سعر السوق العالمي، بل تخضع لهذا الأخير (un pays preneur=price taker).

في هذه الحالة يكون التخصص العالمي مختلفا عما سبق ذلك أن نظام تحديد الأسعار مختلف عن حالة الاقتصاد المغلق، وتظهر هنا الحاجة إلى التبادل لأنه ينتج فائدة ومنفعة (gain).

[12] **Guillochon Bernard**, *Manuel Economie Internationale*, p: 47.

في حالة وجود فائض، فإن التغيير في السعر النسبي هو السبب في تغيير توزيع الدخل الوطني للدولة، وتسمح هذه الدراسة بتحديد آثار زيادة الحيازة في عامل معين من عوامل الإنتاج على إنتاج الدولة، إذا كان السعر النسبي معلوما، ونفترض أن يكون هناك سلعتان للتبادل.

أ. التخصص والفائدة منه[13]:

ينتج عن الانفتاح على الخارج التخصص في صادرات السلعة التي يكون سعرها النسبي مرتفعا مقارنة بالاقتصاد المغلق و ينتج عن هذا التخصص، استيراد للسلعة الأخرى والزيادة في مستوى المنفعة الجماعية.

ب.آثار الانفتاح على عوائد عوامل الإنتاج: نظرية (Stolper-Samuelson)[14]

إذا كانت الدولة غير متخصصة كلية في إنتاج أي نوع من السلعتين، فإن التحول من اقتصاد مغلق إلى اقتصاد مفتوح، يجعل عائد العامل الأكثر استعمالا -من طرف السلعة التي يزيد سعرها النسبي- يزيد، وبالمقابل فإن عائد العامل الآخر ينقص.

بفرض أن الدخل (عائد العمل) هو w وعائد رأس المال هو r، فإن هذه النتيجة لا تعتمد على السلعة المختارة، فالعمل المقدر لإنتاج السلعة 2: w/p يتناسب طردا مع w، وكذا: r/p يتناسب طردا مع r.

إن مصالح العمال تكون مخالفة لمصالح أصحاب رؤوس الأموال، ولا يستفيد من الانفتاح إلا مجموعة واحدة على حساب الأخرى ذلك أن الأخرى تشهد تناقصا في عوائدها، (وتكون نسبة الزيادة في عوائد العامل الذي يشهد زيادة، بنسبة أكبر من نسبة النقصان الذي يشهده عائد العامل الآخر) غير أن الدولة، في الإجمال تكون رابحة كما سبق تبيانه في العنصر أ.

ويمكن للدولة التي تقرر الانفتاح أن تقوم بإعادة توزيع الدخل بين هاتين المجموعتين حتى لا يكون الفارق كبيرا. وهكذا فقد ينتج عن التبادل الحر نوع من تدخل الدولة (interventionnisme) لإعادة توزيع العوائد على شكل تحويل تعويضي[15](transferts compensatoires).

[13] **Guillochon Bernard, Kawecki Annie**, *économie internationale : commerce et macroéconomie*, 5ème édition, DUNOD, Paris, 2006, p: 36.
[14] *Ibid.*, pp: 37, 38.
[15] *Ibid.*, p: 38.

ج. آثار النمو على التخصص: نظرية (Rybezynski)

يسمح تحليل ودراسة حيازة عوامل الإنتاج، بفهم آثار النمو الاقتصادي على التجارة الدولية، بحيث يفترض أن تعرف هذه الدولة الصغيرة المنفتحة زيادة في حيازتها للعمل أو لرأس المال. تهتم نظرية Rybezynski بدراسة آثار هذه الزيادات على التخصص العالمي، وهي كالتالي[16]:

في حالة التخصص الجزئي، وباعتبار السعر النسبي للسلع معلوم، فإن الزيادة في حيازة واحد من عوامل الإنتاج تؤدي إلى زيادة إنتاج السلعة التي تستعمل أكثر نسبيا هذا العامل مقارنة بالسلع الأخرى، وتقلص إنتاج السلعة الأخرى، وهذا يعني أن لنمو العوامل أثرين متضادين، ولفهم أكبر نأخذ المثال التالي:

نفترض أن مخزون العمل يزيد، دون أن يتأثر رأس المال بذلك و بما أن الدولة صغيرة فإن السعر النسبي p معلوم، وإن k1 و k2 ثابتان (نظرية Stolper-Samuelson).

إن الزيادة في مخزون اليد العاملة المتاحة يزيد من إمكانيات الإنتاج، ولكن الإنتاج لا يمكن أن يزيد في الفرعين، وذلك لأنه ينتج عن هذه الزيادة، مخزون أكثر ارتفاعا من رأس المال، وهذا مغاير لفرضية ثبات هذا المخزون، وبالتالي فإن الزيادة الوحيدة ستكون في إنتاج السلعة 2 والتي تحتاج إلى كمية أكبر من العمل.. وبما أن الشدة العواملية (intensité factorielle) تبقى ثابتة، فإن الفرع 2 يحتوي كل الكمية الإضافية من العمل، ويتلقى بعضا من العمل ورأس المال من الفرع 1. وبالتالي فإن k2 و L2 يزيدان بنسبة ثابتة و k1 و L1 ينقصان بنسبة ثابتة.

2. التبادل بين دولتين في نموذج HOS:

نفس الفرضيات السابقة:

- الدولتان متماثلتان،
- معادلات الإنتاج متماثلة،
- شروط استعمال عوامل الإنتاج (حالة التشغيل الكامل، التخصيص الأمثل بين الفروع (allocation optimale entre branches).
- أذواق المستهلكين متماثلة،

الفرضية الوحيدة التي تختلف عما سبق هي الحيازة النسبية لعوامل الإنتاج، بحيث نفترض أن الدولة A تحوز نسبيا على كمية أكبر من رأس المال (مقارنة بالعمل) بالنسبة للدولة B.

الحيازة المطلقة لرأس المال والعمل هي K_A، L_A، K_B، L_B

الحيازة النسبية تتمثل كالآتي: $K_A/L_A=k_A > K_B/L_B=k_B$

[16] **Guillochon Bernard, Kawecki Annie,** *économie internationale : commerce et macroéconomie,* p: 39.

أ. نظرية (Heckscher-Ohlin) أو نسب عوامل الإنتاج (proportion de facteurs):

إن تخصص كل دولة في إنتاج سلعة معينة أثناء التبادل، يعتمد على سعرها النسبي بالنسبة للدولة الأخرى في حالة الاقتصاد المغلق.

وهكذا فإن العلاقة التي تربط بين السعر النسبي p والنسبة (w/r) في حالة الاقتصاد المغلق، هي نفسها في الدولتين، حيث أنها تقوم على عناصر متماثلة وهي معادلات الإنتاج. من جهة أخرى، وكما رأينا، فإن النسبة w/r في حالة الاقتصاد المغلق تعتمد على الحيازة النسبية للدولة k=K/L،كلما كان K كبيرا، كلما كان w/r كبيرا كذلك، وإن الزيادة المفرطة في رأس المال يؤدي إلى إنقاص r/w.

وبما أن الدولة A تحوز نسبيا كمية أكبر من رأس المال بالنسبة للدولة B، فإن السعر النسبي في حالة الاقتصاد المغلق للدولة A يكون أكثر منه في الدولة B، وحيث أن العلاقة بين w/r و p في حالة الاقتصاد المغلق متزايدة، فإن سعر الاقتصاد المغلق للدولة A وهو p_A يكون أكثر ارتفاعا من سعر الاقتصاد المغلق للدولة B وهو p_B.

عندما تتبادل الدولتان، فإن سعر التوازن *p المتواجد بين سعري الاقتصاد المغلق وهو $p_A > p^* > p_B$ يترجم تحول الدولة A من اقتصاد مغلق إلى حالة تبادل حر بنقص سعر السلعة 2 بالنسبة للسلعة 1، وهذا يؤدي بالدولة A للتخصص في إنتاج السلعة 1 وتصديرها. لكن السلعة 1 هي التي تحتاج في إنتاجها إلى كمية أكبر نسبيا من رأس المال.

إذن فإن الدولة A تتخصص فيإنتاج السلعة التي تستعمل كمية أكبر نسبيا من عامل الإنتاج المتواجد بكثرة نسبيا (رأس المال).

وبالمقابل، فإن زيادة السعر النسبي للسلعة 2 في حالة التحول من اقتصاد مغلق إلى تبادل حر، يؤدي إلى تخصص الدولة B في إنتاج السلعة 2، التي تستعملوتحوز كمية أكبر نسبيا من العمل.

إن هذه النتيجة عامة وتشكل قانون Heckscher-Ohlin (قانون نسب العوامل) باستعمال "الكميات": فعندما تتبادل دولتان بينهما، فإن كل واحدة منهما تتخصص في إنتاج السلعة التي تستعمل أكثر نسبيا العامل الموجود بكثرة نسبيا مقارنة بالعامل الآخر[17].

نعلم أنه في الاقتصاد المغلق، فإن الكثرة النسبية لعوامل الإنتاج تحدد النسبة w/r، وكذا الشدة العواملية k2، k1 ، ولكن هذه الأخيرةتتحدد بدو رها بواسطة عائد الدخل w وعائد رأس المال r.

[17] **Guillochon Bernard, Kawecki Annie,** *économie internationale : commerce et macroéconomie,* p: 40.

في الدولة A والتي تحتوي على كمية أكبر نسبيا من رأس المال، r أضعف فيها منه في الدولة B، وبالعكس فإن هذه الأخيرة تحتوي على كمية أكبر نسبيا من العمل وهي بالتالي تكافئ عمالها بأجور أضعف في حالة الاقتصاد المغلق منه في الدولة A.

إن عوائد الاقتصاد المغلق تكون إذن كما يلي: $w^a_A < w^a_B$ و $r^a_A < r^a_B$

وهكذا فإننا حين نأخذ بالمقاربة الخاصة بالتخصص ونقارنها بحالة عوائد عوامل الإنتاج في الاقتصاد المغلق، فإننا نكتب قانون Heckscher-Ohlin باستعمال **"الأسعار": عندما تتبادل دولتان فإن كل واحدة منهما تتخصص في إنتاج السلعة التي تستعمل أكثر نسبيا العامل الأقل سعرا في حالة الاقتصاد المغلق (بالنسبة للدولة الأخرى).**[18]

ب.المساواة في عوائد عوامل الإنتاج (l'égalisation des rémunérations factorielles)

يعبر عن نظرية المساواة في عوامل الإنتاج كالآتي:

إن التبادل الحر في نموذج HOS، يؤدي إلى مساواة عوائد عوامل الإنتاج، بشرط أن تكون الدولتان في حالة تخصص جزئي[19].

خلاصة:

يمكن أن نستنتج مما سبق أن نموذج HOS يسمح لنا بتبيين وتفسير أربع 4 نظريات وهي[20]:

- نظرية Stolper-Samuelson: العلاقة بين سعر السلع وعوائد عوامل الإنتاج في دولة معينة.
- نظرية Rybezynski: العلاقة بين الزيادة في عامل من عوامل الإنتاج وتخصص الدولة.
- نظرية Heckscher-Ohlin: العلاقة بين حيازة عوامل الإنتاج وتخصص دولتين تتبادلان فيما بينهما.
- نظرية المساواة في عوامل الإنتاج.

الفقرة الثالثة: تعميم النموذج

لقد اعتمدنا لدراسة نموذج HOS على فرضيات وجود سلعتين ودولتين وعاملي إنتاج[21]، غير أنه من أجل أن يكون النموذج عاما وصحيحا لكل الحالات، لابد أن يكون قادرا على تفسير التبادل الدولي في حالة وجود عدة بضائعوبين العديد من الدول و وجود أكثر من عاملي إنتاج.

[18] **Guillochon Bernard, Kawecki Annie,** *économie internationale : commerce et macroéconomie,* p: 40.
[19] *Ibid.,* p: 42.
[20] *Ibid.,* p: 58.
[21] **Guillochon Bernard, Kawecki Annie,** *économie internationale : commerce et macroéconomie,* p: 58.

غير أننا لن ندرس هنا سوى تعميم النظرية الرئيسية لهذا النموذج وهي الخاصة بـ (Heckscher-Ohlin) والتي يمكن التعبير عنها بإحدى الصيغ التالية:

1. كل دولة تتخصص في البضاعة التي تستعمل أكثر العامل المتاح أكثر نسبيا في الدولة.

2. كل دولة تتخصص في البضاعة التي تستعمل أكثر العامل الأقل سعرا نسبيا في حالة الاقتصاد المغلق.

3. إن القيمة المعطاة للصادرات تحتوي نسبيا على كمية أكبر من العامل الأكثر تواجدا نسبيا بالنسبة لنفس قيمة الواردات التي تحتوي على كمية أكبر نسبيا من العامل الأكثر ندرة نسبيا.. وهكذا فنحن نهتم أكثر بالمحتوى من عوامل الإنتاج، وليس بنوع البضائع والسلع المتبادلة[22].

لنبدأ أولا بتعميم النظرية في حالة دولتين، عاملي إنتاج وأكثر من بضاعة واحدة:

1. تعميم النظرية في حالة وجود أكثر من سلعتين

نفرض أن دولة تنتج 5 سلع وهي: القمح، السيارات، الاسمنت، الثلاجات والطائرات.

تستعمل هاتين الدولتين تكنولوجيا متماثلة لإنتاج كل هذه السلع، وإن هذه الأخيرة تستعمل العمل ورأس المال، وهما عاملان قابلان للإحلال، وإنتاجيتهما الحدية متناقصة بمردودية سلمية ثابتة، ونفرض هنا أن الشدة العواملية K/L كما يلي:

قمح K/L > اسمنت K/L > ثلاجات K/L > سيارات K/L > طائرات K/L.

نفرض أن الدولة المحلية تحتوي على كمية أكبر نسبيا من رأس المال (مقارنة بالعمل) بالنسبة للدولة الأجنبية، وأن هذا يؤدي إلى عوائد أكثر ضعفا نسبيا بالنسبة لرأس المال للدولة المحلية في حالة الاقتصاد المغلق.

$$\left\{\frac{\text{كمية رأس المال التي تحوزها الدولة الأجنبية}}{\text{كمية العمل التي تحوزها الدولة الأجنبية}}\right\} < \left\{\frac{\text{كمية رأس المال التي تحوزها الدولة المحلية}}{\text{كمية العمل التي تحوزها الدولة المحلية}}\right\}$$

$$\Downarrow$$

$$\left\{\frac{\text{الدخل في الدولة الأجنبية}}{\text{عائد رأس المال في الدولة الأجنبية}}\right\} < \left\{\frac{\text{الدخل في الدولة المحلية}}{\text{عائد رأس المال في الدولة المحلية}}\right\}$$

[22] *Ibid.*

ترتب الأسعار النسبية في حالة الاقتصاد المغلق حسب شدتها العواملية والكميات التي تحوزها الدولة. كل دولة تملك سعرا نسبيا في حالة الاقتصاد المغلق ويكون أكثر انخفاضا كلما استعملت السلعة بكمية أكبر العامل الأكثر تواجدا نسبيا على إقليم هذه الدولة، ونكتب:

قمح P^e/P^d > اسمنت P^e/P^d > ثلاجات P^e/P^d > سيارات P^e/P^d > طائرات P^e/P^d.

حيث أن: P^e سعر السلعة في الدولة الأجنبية في حالة الاقتصاد المغلق.

P^d سعر نفس السلعة في الدولة المحلية في حالة الاقتصاد المغلق.

تملك الدولة المحلية ميزة تفاضلية نسبية متزايدة، من اليسار إلى اليمين، حيث أن أسعار السلع في حالة الاقتصاد المغلق تتناقص. وعلى العكس، فإن الدولة الأجنبية تملك ميزة نسبية متزايدة عندما ننتقل من سلعة إلى أخرى من اليمين إلى اليسار.

كلما كانت الميزة النسبية أكثر أهمية، كلما كان اتجاه الدولة هو التخصص في هذه السلعة.. وهكذا فإن الدولة المحلية ستتخصص في إنتاج القمح (سلعة رأسمالية bien capitaliste) وفي إنتاج الاسمنت، وبالعكس سوف تنتج بكميات قليلة الطائرات والسيارات (وهي سلع أقل رأسمالية bien peu capitaliste). ستكون للدولة الأجنبية عكس هذه الخيارات.

أما بالنسبة للثلاجات المتواجدة بوسط السلسلة، فإنها سترتبط بسلوك المستهلكين (الطلب).

خلاصة: في حالة وجود عدة سلع، فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تستعمل عامل الإنتاج المتوفر بكثرة، (وهو العامل الأفضل للسوق bon marché في الاقتصاد المغلق).. تصدر هذه الدولة هذه السلعة للدولة الأخرى وتستورد السلع التي تستعمل بكثرة العامل النادر بها[23].

إن التوزيع الصحيح بين السلع المصدرة والسلع المستوردة لا يتعلق فقط بترتيبها حسب شدتها العواملية، ولكن كذلك بسلوكيات الطلب، فالكمية الكلية للعمل ورأس المال المحتواة في قيمة معلومة (معينة) من الصادرات أو الواردات، تكون بالكيفية التي تستجيب للشروط التالية:

هناك كمية أكبر من رأس المال في صادرات الدولة المحلية باتجاه الدولة الأجنبية، بالنسبة للكمية الموجودة في صادرات الدولة الأجنبية نحو الدولة المحلية. وبالتالي فإن المحتوى العواملي (contenu factoriel) لتدفقات التبادل يعكس الحيازة لعوامل الإنتاج... وبذلك تبقى الصيغ الثلاثة لنظرية Heckscher-Ohlin، صحيحة في حالة وجود أكثر من سلعتين[24]:

[23] **Bernard GUILLOCHON** et **Annie KAWECKI,** *Economie internationale : commerce et macroéconomie,* p: 59.
[24] **Bernard GUILLOCHON** et **Annie KAWECKI**, *Op cit.,* p: 59.

- تصدر كل دولة السلعة التي تستعمل أكبر كمية نسبيا من العامل الأكثر وفرة نسبيا.
- تصدر كل دولة السلع التي تستعمل أكبر كمية نسبيا من العامل الأقل سعرا (bon marché) في حالة الاقتصاد المغلق.
- تحتوي قيمة معينة من الصادرات كمية أكبر نسبيا من العامل المتوفر بكثرة نسبيا بالنسبة لنفس القيمة من الواردات.

2. تعميم النظرية في حالة وجود أكثر من عاملي إنتاج

نفرض أنه يوجد أكثر من سلعتين، والتي تستعمل أكثر من عاملي إنتاج.

يبين J.Vanek أنه مع الافتراض بأن:

- التكنولوجيا المستعملة متماثلة بين الدول.
- الإنتاجية الحدية لعوامل الإنتاج متناقصة ومردودية سلمية ثابتة rendement constant à l'échelle.
- تعتبر كل من الدولتين مصدرا صافيا لخدمات عوامل الإنتاج التي يحوزونها بكثرة نسبيا بالنسبة للدولة الأخرى.

لنأخذ مثالا من أجل شرح أوفى: نفرض دولتين محلية (d) وأجنبية (e) واللتين تنتجان السلع الخمسة السابقة، وتستعمل كل سلعة من أجل إنتاجها 4 عوامل إنتاج: الأرض (T)، رأس المال (K) العمل غير المؤهل (L_{NQ}) والعمل المؤهل (L_Q)، والتكنولوجيا المستعملة في إنتاج كل سلعة هي نفسها في الدولتين.. إن الحيازة النسبية لعوامل الإنتاج هي بالشكل الذي تكون فيه الدولة المحلية تحتوي على كمية أكبر من الأرض وكمية أصغر من العمل المؤهل، والعاملين الآخرين يعتبران في وضع متوسط: $L_Q^d/L_Q^e < L_{NQ}^d/L_{NQ}^e < K^d/K^e < T^d/T^e$.

وهنا نركز على قيمة معينة من صادرات الدولة المحلية والتي تتشكل من عدة سلع (مثلا قمح، اسمنت، ثلاجات) ونقوم بمقارنتها بنفس القيمة من واردات هذه الدولة المحلية، والتي تتكون بدورها من عدة سلع (مثلا: سيارات، طائرات).

وحسب J.Vanek، فإن كمية خدمات الأرض المتواجدة في قيمة هذه المجموعة من الصادرات أكبر منها مما هي عليه في قيمة الواردات. فتكون الدولة مصدرة صافية للأرض، وهذه الدولة تتواجد في الحالة العكسية بالنسبة للعمل المؤهل الذي تحوزه بكمية أقل نسبيا مقارنة مع الدولة الأجنبية، فهي تعتبر مستوردة صافية للعمل المؤهل.

أما بالنسبة لعاملي الإنتاج الآخرين (عمل غير مؤهل ورأس المال) فإن الوضعية تتعلق بالشروط الخاصة بالطلب (سلوك المستهلكين) وغالبا ما تكون الدولة المحلية مصدرة صافية لرأس المال ومستوردة صافية للعمل غير المؤهل، حيث أنه يفترض في العالم أن يتكون من دولتين فقط[25].

خلاصة: في حالة وجود أكثر من عاملين وأكثر من سلعتين ووجود دولتين فقط، فإن أي قيمة من صادرات إحدى الدولتين نحو الدولة الأخرى، تحتوى على كمية أكبر من العامل الأكثر وفرة، مقارنة بنفس القيمة من واردات هذه الدولة الآتية من الدولة الأخرى[26].

يقوم التبادل الدولي، في هذا النموذج، على أساس الاختلاف في حيازة عوامل الإنتاج، وقد كان رواده Bertil Ohlin و Eli Heckscher سنة 1933، ثم أدخل عليه كل من Paul Samuelson و Wolfgang Stolper كل ما يتعلق بمردود عوامل الإنتاج. والنتائج التي توصلوا إليها هي:

أ. تتخصص الدول جزئيا في السلع التي تستعمل بوفرة أكبر نسبيا عامل الإنتاج الذي تحوزه الدولة بكثرة،

ب. هناك مساواة في الأسعار النسبية للسلع بين الدول،

ج. بفعل العلاقة بين السعر النسبي والمردود النسبي، فإن المردود النسبي للعامل الأكثر ندرة نسبيا في كل دولة ينقص بينما يزيد المردود النسبي للعامل الأكثر وفرة نسبيا[27].

المطلب الثالث: حدود النظريات التقليدية

لا تكون نظرية صحيحة إلا في حدود الفرضيات التي تعتمد عليها، وقد اعتمدت نظرية الميزة التفاضلية على فرضيات بعيدة عن واقع التجارة الدولية (فقرة أولى) على عكس نموذج HOS الذي حاول التوفيق بين العديد من الفرضيات وإدخال عوامل الإنتاج المختلفة، ورغم ذلك فهو لم يسلم من الدراسات العديدة التي أقيمت حول قانونه، لاسيما على المحتوى العواملي حين تتبادل الدول فيما بينها، ولكن دون تقييم لحيازة العوامل في حد ذاتها (فقرة ثانية).

[25] **Guillochon Bernard**, *Manuel Economie Internationale*, p: 60.
[26] *Ibid.*, p: 60.
[27] www.wikipedia.com

الفقرة الأولى: تقييم نظرية التكاليف النسبية لريكاردو

أوضحت هذه النظرية أن التبادل الدولي يقوم عندما تختلف التكاليف النسبية للإنتاج بين دولتين، وقد حصرت دراستها على عنصر العمل كعامل وحيد للإنتاج وعلى التبادل بين دولتين، وغيرها من الفرضيات التي تعتبر بعيدة عن واقع التجارة الدولية.

هذا، إضافة إلى أن هذه النظرية لا توضح أسباب اختلاف التكاليف النسبية بين هاتين الدولتين. بمعنى أن هذه النظرية التقليدية تحدد لنا متى تقوم التجارة الدولية ولكنها لا تفسر لنا لماذا تقوم هذه التجارة. فهي إذن تصف حالة مشاهدة ولا تفسرها[28].

الفقرة الثانية: تقييم نموذج HOS

سنتطرق هنا إلى أهم الدراسات[29] التي أجريت حول قانون هكشر وأولين وهي مفارقة Léontief، المقاربة العواملية الجديدة،و حيازة الدول لعوامل الإنتاج والمحتوى العواملي للتبادلات.

1. مفارقة ليونتيف (Le paradoxe de Leontief)

حسب فرضيات نموذج HOS فإن الشدة العواملية (رأس المال/العمل) لكل فرع إنتاجي في حالة التبادل الحر للدولة المحلية هي نفسها بالنسبة للدولة الأجنبية لأن أسعار السلع والتكنولوجيا المستعملة هي نفسها، ولذا يمكن تعويض محتوى رأس المال المقابل لكل عامل في قيمة معينة من الواردات بما يقابل هذا المحتوى في نفس القيمة من السلع المنتجة محليا والتي تحل محل الواردات.

يعتبر Léontief أول رجل اقتصادي حاول فحص قانون Heckscher-Ohlin، حيث طبقه على المبادلات التجارية للولايات المتحدة الأمريكية مع باقي العالم، وقد حدد المحتوى من رأس المال ومن العمل في 1 مليون دولار أمريكي من صادرات الولايات المتحدة الأمريكية، كما حدد محتوى هذه العوامل فيما قيمته 1 مليون دولار من السلع التي تنتج محليا والتي تحل محل الواردات.

لاحظ Léontief أن **الصادات الأمريكية تحتوي على كمية أكبر من العمل المقابل لوحدة واحدة من رأس المال مقارنة مع السلع التي تحل محل الواردات**، وهذا ما يعاكس الفكرة التي تقول أن الولايات المتحدة الأمريكيةتحو ز كمية أصغر نسبيا من العمل مقارنة بباقي العالم.

---

[28] د. حشيش عادل أحمد ، شهاب مجدي محمود، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص: 95.

[29] من أجل الفحص الميداني لهذه النظرية لابد من الحصول على المعطيات الميدانية لحيازة الدول من عوامل الإنتاج المختلفة وكذا المحتوى العواملي للصادرات والواردات، لكن الواقع، يبين صعوبة الحصول على هذه التقديرات والمقارنة بينها.

جدول رقم (05): مفارقة Léontief

	محتوى 1 مليون دولار من الصادرات في سنة 1947.	محتوى 1 مليون دولار من السلع التي تحل محل الواردات لسنة 1947.
رأس المال (بالدولار)	2550780	3091339
العمل (عامل في السنة)	182,313	170,004
العمل\رأس المال (عامل للسنة لكل مليون دولار من رأس المال)	71,47	54,99

المصدر: Léontief [30]

تلقت هذه المفارقة عدة تفسيرات أهمها:

- يعتبر Léontief أن قانون Heckscher-Ohlin صحيح وأن الفرضية المبدئية التي تقول أن الولايات المتحدة الأمريكية تحوز كمية أكبر نسبيا من رأس المال خاطئة.. فإن الفحص، حسبه، يظهر أن الولايات المتحدة الأمريكية تحوز كمية أكبر نسبيا من العمل.

- بعض الفقهاء الآخرين، يعتبرون أن الولايات المتحدة الأمريكية تحوز كمية أكبر نسبيا من رأس المال، ولكن محتوى الصادرات الأمريكية من رأس المال لم يحسب بطريقة صحيحة بحيث لم يدخل رأس المال غير المنتج مباشرة (مثل البنى القاعدية للنقل، المدرسة،...)في الحسبان.

- هناك دراسات تقول أن بعض الفرضيات التي يقوم عليها نموذج HOS غير مطابقة للواقع، وهذا ما يجعل العلاقة بين الشدة العواملية وحيازة عامل الإنتاج غير مطابقة للنظرية.. وهنا لابد من الأخذ بعين الاعتبار عدة عناصر منها: الحقوق الجمركية (والتي من شأنها أن تغير مجرى المبادلات التجارية)، توجه الطلب الأمريكي أكثر نحو المنتوجات الأكثر استعمالا لرأس المال (وهذا ما يجعل لها مكانا محدودا ضمن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية)، استعمال تكنولوجيات قادرة على عكس الشدة العواملية (رأس المال/العمل) بين الواردات من جهة والمنتوجات المحلية التي تحل محل الواردات من جهة أخرى.. وفي هذه الحالة، فإن المقارنة بين حجم رأس المال الموافق لعامل واحد والمحتوي في 1مليون دولار من الواردات و حجم رأس المال الموافق لكل عامل والمحتوي في 1 مليون دولار من المنتوجات التي تحل محل الواردات الأمريكية، تعتبر غير واردة وغير مقبولة[31].

[30] W. Léontief, « Domestic production and foreign trade; the american capital position re-examined », Economica International, Vol. 7, N° 1, février 1954, pp.3-32.
[31] **Guillochon Bernard**, *Manuel Economie Internationale*, p: 62.

2. المقاربة العواملية الجديدة

إذا اعترفنا بما أقره Léontief بأن المحتوى العواملي للمبادلات الأمريكية يظهر امتياز حيازة الولايات المتحدة الأمريكية لعنصر العمل. فإنه لابد أن نتساءل عن طبيعة هذا الأخير والتفريق بين الأصناف المختلفة له حسب مستوى التأهيل.

تبنى هذه المقاربة التي تسمى العواملية الجديدة، رجال اقتصاد كثيرون لاسيما في الولايات المتحدة الأمريكية، كان من بينهم D.B. Keesing الذي يفرق بين 8 أصناف للعمال من الأكثر تأهيلا (3 أصناف تضم العلماء والمهندسين) إلى اليد العاملة غير المؤهلة وغير المتخصصة (الأصناف الخمسة 05 المتبقية). وقد حدد مقدارها في 1 مليار دولار من الصادرات، وفي 1 مليار دولار من المنتوجات التي تحل محل الواردات، لـ 14 دولة سنة 1962.

توضح هذه الدراسة أن مقدار العمل المؤهل بالنسبة للعمل الكلي للصادرات في الولايات المتحدة الأمريكية، أكبر من مقدار العمل المؤهل المحتوى في العمل الكلي للصادرات بالدول الأخرى المتقدمة، وبالعكس فإن محتوى المنتوجات التي تحل محل الواردات في الولايات المتحدة الأمريكية من العمل المؤهل أضعف منها في الدول الأخرى. تبين هذه الدراسة أن فرنسا لها مكانة متوسطة،واليابان لا تصدر بكميات كبيرة العمل المؤهل مقارنة بالدول المتقدمة الأخرى[32].

تؤكد هذه النتائج نتيجة Léontief فيما يخص المحتوى الكبير من العمل في الصادرات الأمريكية، بشرط أن نعزل في حساب العمل، العمل المؤهل.

[32] **Guillochon Bernard**, *Manuel Economie Internationale*, p: 62.

جدول رقم (06): محتوى الصادرات والمنتوجات التي تحل محل الواردات من العمل المؤهل في الدول المتقدمة (لسنة 1962)

	مقدار (بـ%) من العمل المؤهل في 1 مليار دولار من المنتوجات التي تحل محل الواردات	عامل-للسنة لكل مليار دولار من المنتوجات التي تحل محل الواردات	مقدار (بـ%) من العمل المؤهل في 1 مليار دولار من الصادرات	عامل- للسنة لكل مليار دولار من الصادرات
و.م.أ	6,6	43,7	10,6	48,2
كندا	9,1	50,1	8,9	34,9
المملكة المتحدة	7,3	43,0	8,4	49,8
فرنسا	8,1	51,1	7,2	49,4
ألمانيا	6,9	48,4	7,7	50,5
اليابان	10,9	46,0	5,9	57,8

المصدر[33]: Keesing

توصل Baldwin في مساهمة له مؤرخة في 1971، إلى تأكيد نتيجة Leontief، (تتكون صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من محتوى أقل من رأس المال لكل عامل بالنسبة لمنتوجاتها التي تحل محل الواردات) وتأكيد مقاربة Keesing كذلك (تحتوي صادرات الولايات المتحدة الأمريكية على كمية أكبر من العمل المؤهل مقارنة بالمنتوجات التي تحل محل الواردات)[34].

نستنتج من هذه البحوث أنه لابد أن نأخذ بعين الاعتبار ثلاثة عناصر:

- رأس المال المادي (الآلات).
- العمل البسيط (عدد العمال بغض النظر عن مؤهلاتهم)
- رأس المال البشري (مستوى التأهيل لكل عامل...)

إذا اعتبرنا (كما قام به كل من Findlay و Kierkowski) أن رأس المال البشري هو نتيجة للتكوين والذي ينتج في حد ذاته عن وفرة رأس المال المادي، فإن عوامل الإنتاج التي نأخذها بعين الاعتبار تكون بسيطة كالتي توجد بنموذج HOS: رأس المال المادي (الذي يحدد مقدار العمل المؤهل)و العمل غير المؤهل.

إذا كان قانون Heckcher-Ohlin صحيحا، فإن الدولة التي تحوز على كمية أكبر نسبيا من رأس المال الماديتعتبر مـُصدِّرا صافيا للعمل المؤهل، وإن الدولة التي تحوز بكمية أكبر نسبيا العمل غير المؤهل

---

[33] Keessing D.B (1968), « Labor skill and the structure of trade in manufactures », in The Open Economy : Essays on international trade and Finance, édité par Kenen et Laurence, New York, Columbia University Press.

[34] **Guillochon Bernard**, *Manuel Economie Internationale*, p: 63.

تعتبر مصدرا صافيا للعمل غير المؤهل[35]. وهذا ما يعطي تفسيرا جديدا لمفارقة Leontief، إذا اعتبرنا أن الولايات المتحدة الأمريكية تحوز على مقدار أكبر نسبيا على رأس المال المادي بالمقارنة مع باقي الدول.

يفرق Maskus و Stern في مقال لهما لسنة 1981 بين 3 عوامل (رأس المال المادي، العمل البسيط ورأس المال البشري) ويبينان أن رصيد الولايات المتحدة الأمريكية بين سنوات 1958 و 1976 يكون إيجابيا أكثر، كلما استعملت الفروع كمية كبيرة من رأس المال البشري وكمية صغيرة من رأس المال المادي والعمل البسيط، وهكذا فإن عاملي رأس المال المادي ورأس المال البشري يظهران كعاملين قابلين للإحلال أكثر منه كعاملين متكاملين.

3. حيازة الدول لعوامل الإنتاج والمحتوى العواملي للمبادلات

تبين الدراسات السابقة المحتوى العواملي للمبادلات التجارية الدولية، غير أنها لا تعطي فكرة واضحة عن حيازة الشركاء. باعتبار قانون نسب العوامل (loi de proportion de facteurs) صحيحا، فإن نتائج الفحوص تظهر أفضلية الدولة بحيازتها مقارنة مع باقي دول العالم.

قدم F.Vellas في دراسة له لسنة 1981، حصة العمل المؤهل في العمل الكلي لفرنسا وبعض شركائها، فهي تحوز على كمية أقل من العمل المؤهل مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا وكندا غير أنها تحوز على كمية أكبر من العمل المؤهل مقارنة بالاتحاد السوفياتي، المغرب وتونسفهي تعتبر مُصدِّرا صافيا للعمل المؤهل لكل من الاتحاد السوفياتي والمجموعة (مغرب-تونس) ومستورد صافي من الولايات المتحدة وألمانيا، أما مبادلاتها مع كندا فهي مستثناة من قاعدة HOS.

وبالمقابل، فإن الفحوص الميدانية المجراة من قبل K .E. Maskus بالنسبة للو.م.أ، لا تؤكد قاعدة Heckcher-Ohlin ويرتكز في ذلك على التحليل المقدم من طرف Vanek.

إذا افترضنا أن هذا القانون صحيح فإنه، حسب هذه الدراسة، ترتب العوامل على حسب مقدارها النسبي المحتوى في الصادرات الصافية وترتب الدول على حسب محتواها العواملي النسبي، أي بعبارة أخرى:

$$\left\{\frac{\text{كمية رأس المال التي تحوزها الدولة الأجنبية}}{\text{كمية العمل التي تحوزها الدولة الأجنبية}}\right\} < \left\{\frac{\text{كمية رأس المال التي تحوزها الدولة المحلية}}{\text{كمية العمل التي تحوزها الدولة المحلية}}\right\}$$

$$\updownarrow$$

$$\left\{\frac{\text{الدخل في الدولة الأجنبية}}{\text{عائد رأس المال في الدولة الأجنبية}}\right\} < \left\{\frac{\text{الدخل في الدولة المحلية}}{\text{عائد رأس المال في الدولة المحلية}}\right\}$$

[35] *Ibid.,* p: 63.

أعطى ترتيب عوامل الإنتاج من خلال المحتوى النسبي للصادرات الصافية لسنة 1958 ما يلي:

عمل آخر>العمل المؤهل>رأس المال. إن هذه العلاقة لا توافق ما قلناه سابقا، وهذا يبين عدم التحقق من صحة النظرية السابقة. لوحظت نفس الظاهرة سنة 1972، بحيث أن المحتوى العواملي (سلبي بسبب العجز في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية) مرتب كما يلي: عمل مؤهل> رأس المال> عمل آخر.

جدول رقم (07):[36] المحتوى العواملي النسبي للصادرات الصافية للو.م.أ، وحصة حيازة الو.م.أ لعوامل الإنتاج في الحيازة العالمية لعوامل الإنتاج (1958-1972).

	المحتوى العواملي للصادرات الصافية للو.م.أ / حيازة الو.م.أ لعوامل الإنتاج		حيازة الو.م.أ لعوامل الإنتاج / الحيازة العالمية (%)	
	1958	1972	1958	1972
العمل المؤهل	0,0165	0.0011-	31,9	26.2
عمل آخر	0,0181	0.0075-	12,2	12.0
العمل المادي	0,0133	0.0072-	42,2	34.6

إن الرمز (–) يدل على أن الولايات المتحدة الأمريكية تعتبر مستوردا صافيا.

الخلاصة:

تعترف، ضمنيا، أغلبية البحوث التطبيقية أن هذا القانون صحيح ومتحقق منه، وتقوم بتقييم المحتوى العواملي للمبادلات الدولية، وهذا لأنه من مصلحتهم تبيين العلاقة السلمية بين الدول في المحتوى العواملي لصادراتها من العمل المؤهل وهكذا تصدر الدول المتقدمة بكمية أكبر العمل المؤهل منه في الدول الأخرى. فنموذج **HOS** يشكل الإطار الذي يسمح لنا بإعطاء أولوية لبعض العلاقات بين المتغيرات في الاقتصاد المفتوح، عندما تكون عوامل الإنتاج قابلة للإحلال ببعضها البعض على المدى الطويل كما أنه يوضح أهمية حيازة وعوائد عوامل الإنتاج على أساس أسعار الاقتصاد المغلق، وبالتالي على التخصص[37].

و رغم ذلك فإنه لم ينجو من الانتقادات والتي يمكن تلخيصها في:

- ✓ لا يوافق حقيقة تدفقات التجارة الدولية: تحتوي الو.م.أ على واحد من أكبر معدلات رأس المال لكل عامل، ولكنها تصدر منتجات تستعمل عنصر العمل بكثرة نسبيا (مفارقة ليونتيف).

[36] المصدر:
Maskus K.E, *A test on the Heckcher-Ohlin-Vanek theorem: the Leontief commonplace*, journal of International Economics, Vol.19, N°3-4, November 1985, pp: 201-212.

[37] **Guillochon Bernard**, *Manuel Economie Internationale*, p: 65.

- ✓ إن مساواة الأسعار النسبية نادر، حتى داخل الاتحاد النقدي مثل منطقة أورو، وهذا راجع إلى اختلاف الطلب بين الدول.
- ✓ تؤدي حركية رأس المال إلى وضعية مختلة، فبعد توازن حيازة عوامل الإنتاج بين الدول، تجد نفسها في وضعية اقتصاد مغلق.

تعتبر الفحوصات الحقيقية التي أجريت لهذا القانون نادرة، ولكن هذا لا يجرد نموذج HOS من أهميته والذي يبين دور عامل مهم، وأحيانا الوحيد في التبادل، وهو حيازة عوامل الإنتاج الأولية، ولكن تأثيره على التخصص العالمي يمكن أن يعرقل بعناصر أخرى كما سنراه في المبحث الثاني.

خلاصة المبحث الأول:

لا ينكر أحد أهمية النظرية التقليدية في تفسير التخصص العالمي، خصوصا بعد التنقيحات التي أدخلت عليها مع نموذج HOS، ورغم ذلك فيجب أن تستكمل هذه النظرية بالأخذ بعين الاعتبار أصناف التخصص المختارة فعلا، والحالات المختلفة للسوق، وهذا ما دفع لظهور النظرية الحديثة.

المبحث الثاني: النظريات الحديثة (التي تفترض المنافسة غير التامة والمثلى)

إذا كانت النظريات التقليدية في التجارة الدولية، تدرس المنافسة التامة والمثلى وتفسرها على أساس عنصرين هما: التكاليف وحيازة عوامل الإنتاج، فإن النظريات الحديثة للتجارة الدولية جاءت على هامش نموذج HOS للتنبيه إلى الصور الحديثة للمنافسة الدولية وهي بالتالي تدرس الحالات المختلفة من المنافسة غير التامة وغير المثلى مثل: التقدم التكنولوجي (مبحث 01)، التمايز في المنتوج (مبحث 02) والمردودية المزايدة أي ما يعرف باقتصاديات الحجم (مبحث 03) وبالتالي فهي نظريات متخصصة وتدقيقية وليست عامة وشاملة لكل الحالات مثل نموذج HOS[38].

المطلب الأول: النظريات القائمة على أساس عامل التكنولوجيا

تفترض النظريات التقليدية أن المنتوجات المتبادلة تكون متجانسة ومتشابهة، ويتوقف تصدير كل منتج على أساس الميزة التفاضلية التي يملكها سعره بالنسبة للمنتوجات من نفس نوعه، التي تجد مصدرها في إنتاجية العمل وفي حيازة عوامل الإنتاج الأولية.

---

[38] Guillochon Bernard, *Manuel Economie Internationale*, p: 91.

هذه الفرضية، وهي إحدى فرضيات المنافسة التامة والمثلى،غير واردة في المبحث الثاني حيث أننا نفترض فيه أن المنتوجات غير متشابهة ومختلفة.

تستعمل كل الدول في نموذج HOS نفس التكنولوجيا بحيث أن معادلة الإنتاج الخاصة بهم متشابهة، لكن في الواقع، هناك هوة بين الدول التي تملك تكنولوجيا جديدة innovation، والتي تعطيها امتيازا في التصدير وبين التي لا تملك تكنولوجيا والتي تملك تكنولوجيا لكن من نوع آخر.

الفقرة الأولى: نظرية الفارق التكنولوجي

لاحظ بوسنر M.V. POSNER سنة 1961، أنه بالرغم أن بعض الدول هي ذات حيازة عواملية نسبية متقاربة أو متطابقة فإن ذلك لم يمنعها من أن تتعامل تجاريا بينها، بسبب ما يسمى بالابتكار، وهذا ما يؤدي إلى إعادة النظر في نتائج نموذج HOS. بابتكار طرائق أو اختراع منتجات جديدة innovation، تصبح بعض الدول مصدرة لها بغض النظر عن الامتياز الذي تملكه في حيازة عوامل الإنتاج، فهو يعطي لها احتكارا لتصدير منتجات هذا القطاع.

يوجدالفارق التكنولوجي في التبادل الدولي، إذا ظهر طلب من طرف مستهلكي الدول الأجنبية على المنتجات الجديدة للدولة المحلية، الأمر الذي يستدعي وقتا وأجلا يدعى "فترة الطلب، demand lag" يختفي تدريجيا عندما يبدأ منتجو هذه الدول الأجنبية في صناعة نفس هذه المنتجات، الأمر الذي بدوره يتطلب وقتا يدعى "فترة التقليد، imitation lag"، وإن هذه الفترة هي التي تسمح للمبتكر بفرض احتكاره خلالها، ولكن وبمجرد انتقال هذه التكنولوجيا فيحتمل ظهور منافسة، ويبقى احتكار المنتج ممكنا إذا كان يستفيد من ربح خالص من التكاليف، قد ترتبط هذه الاستفادة على الخصوص باقتصاديات الحجم التي تنشأ من تواجد سوق واسع، أو أن يكون هذا البلد يستجيب لوحده للطلب الداخلي والخارجي.

ولا يمكن في الوقت الحاضر الحديث عن نقل التكنولوجيا بين الدول المنتجة لها وبين الدول المستهلكة لها، فهذه الظاهرة تعتبر تسويقا لجزء من لتكنولو جيا بمقابل، وهو ما يستدعي وقتا يسمح للدول المخترعة من أن تنتج تكنولوجيا جديدة.

إن ما يتم تحويله من التكنولوجيا هو التكنولوجيا الخفيفة soft وليس الثقيلة hard وهو تحويل للخدمة وليس للتقنية، ما يجعل الدول المتخلفة تبقى تابعة وتهدر المزيد من الأموال من أجل صيانة والمحافظة على هذه التكنولوجيا، كما تحتاج هذه الدول إلى التنشئة التكنولوجية للمجتمع بمعنى ليس فقط معرفة

استعمال التكنولوجيا وإنما معرفة إعادة إنتاجها، فلا نقع في التطور المتخلف، الذي يتميز بوجود كل الأجهزة التقنية في المجتمع وغياب المعرفة التقنية.

ونلاحظ الفرق في أن الجزائر دولة منتجة للبترول وتملك من احتياطي الصرف ما يعادل مثلا رقم أعمال شركة أجنبية كبيرة في ميدان الخدمات كالاتصالات وغيرها والفرق تكاليف أقل، بسبب عدد عمال أقل، أما المحروقات فهي تحتاج إلى أنابيب ضخمة، خزانات، أي تكاليف أكثر. واستطاعت الدول الناشئة، كالصين من استيراد التكنولوجيا (le savoir faire) وتقليدها باستعمال معرفتها الخاصة النابعة من عمق المجتمع (le savoir être) تكون منتوجها النهائي.

الفقرة الثانية: المنافسة الدولية عن طريق الابتكار

لا تكون المنافسة فقط باستغلال المزايا الطبيعية "مناخ، ثروات سطحية و باطنية" ولا باستخدام العوامل الوفيرة، بل تنتج أيضا من ابتكار منتوجات جديدة تتطلب استثمارات بحث مهمة و يتطور هذا النمط الجديد من المنافسة عن طريق التجدد المتسارع لأصناف المنتجات المصدرة.

وقد لوحظ في هذا الإطار، أنه من أصل 72 منتوج مصدر من طرف الدول المتطورة نحو بعضها البعض[39] سنة 1988 إحدى عشرة منها ظهرت في فترة ما بين 1979 و 1988 و إحدى عشرة اختفت في نفس الفترة الزمنية.

فيما أن المنافسة ترتكز في جزء كبير منها على التجديد والابتكار، فإن النجاح في التصدير مرتبط بالجهد المبذول في الابتكار والتجديد المقاس بمؤشر حدة أو قوة البحث و التطوير. فلدراسة مدى نجاعة نظرية الفارق التكنولوجي فلابد من إيجاد العلاقة التي تربط وتيرة البحث والتطوير (R & D) لكل فرع مع مؤشر فعالية التصدير[40].

نقد:

أعطت هذه النظرية الكثير من ملامح الصحة على أرض الواقع ولكنها تثير ملاحظتين هامتين:

الأولى: أنه لا يوجد فرق كبير، من حيث النتائج، بين القول أن عدد الباحثين والمهندسين المستعملين في فرع معين هو عامل مهم يحدد النتائج التي تحققها الدولة من عملية التصدير من جهة (وهي الصيغة العواملية الجديدة لنموذج HOS)، وبين القول بأن امتلاك دولة لنسبة كبيرة من العمل المؤهل يعطيها امتيازا في عملية تصدير المنتجات التي تستعمل بشدة هذا العمل المؤهل من جهة أخرى (وهي الصيغة الحديثة في

---

[39] منتوجات يمثل كل واحد منها على الأقل 0,25% من مجموع الصادرات.

[40] لقد عمل بهذه الطريقة الاقتصادي D.B. Keesing سنة 1962 على الولايات المتحدة الأمريكية في كتابه:
KEESING D.B., *The impact of research and development on United States trade*, The journal of Political Economy, vol. 75, February 1967, pp. 38-45.

نظرية الفارق التكنولوجي). وهذا على الرغم من انتقاد كل من POSNER و HUFBAUER لمبدأ نسب عوامل الإنتاج.

والثانية: هي أن المجهود المبذول في البحث والتطوير لا يضمن لوحده بالضرورة رصيدا ايجابيا في الميزان التجاري، حتى ولو حصرناهما في المنتجات ذات التكنولوجيا العالية[41]. وفي هذا الإطار، نجد أن الولايات المتحدة الأمريكية هي الدولة الأكثر إنفاقا على البحث والتطوير ورغم ذلك يبقى ميزانها التجاري عاجزا، وتتحمل هذا العجز على المنتجات المصنعة والتي تحتاج إلى تكنولوجيا عالية. فرغم أن الولايات المتحدة الأمريكية متخصصة خالصة في هذه المنتجات فهذا لم يمنعها من أن تكون مستوردة خالصة. لذا لابد من أن نأخذ في عين الاعتبار طريقة توزيع الجهد المبذول في إنتاج التكنولوجيا الحديثة على القطاعات المختلفة وقدرته على التحول إلى منتوجات تنافسية.

الفقرة الثالثة: نظرية دورة المنتوج

رائدها هو الاقتصادي R.Vernon[42] وتعتبر هذه النظرية امتدادا لنظرية الفارق التكنولوجي بحيث تحلل أسباب الابتكار والتجديد وطرق انتشاره عالميا، وفي هذا الإطار يضع هذا النموذج علاقة بين مبيعات المنتج خلال فترة معينة وعمر هذا المنتج[43]، بالإضافة إلى أهميته من الناحية العلمية كطريقة للتنبؤ ولتقييم حجم المبيعات والظروف التكنولوجية والتنافسية التي تواجه المنتج (تفسير اختلاف المستوى التكنولوجي الذي يستند عليه اختلاف الأثمان كأساس للتجارة)، فهو يسمح بإجراء تخطيط واتخاذ سياسات تجارية.

وحسب هذا الاقتصادي فإن كل الدول المتقدمة تمتلك المادة العلمية من بحوث ودراسات إلا أنه لا يمكن أن تتحول إلى ابتكار وتجديد إلا في وجود منتجين وأسواق واسعة.

وحسب هذه النظرية فإن المنتج يمر بأربع مراحل في حياته:

الأولى: المرحلة التمهيدية، وهي مرحلة الظهور وفيها يكون المنتج غير معروف وغير منتشر بكثرةو لا يوجد هناك توحيد للنموذج (Un standard) وتتسم تقنية الإنتاج باستعمالها الشديد لعنصر العمل، وعلى هذا فإنها تتميز بانخفاض حجم المبيعات التي توجه إلى فئة قليلة من المستهلكين ذوي الدخل المرتفع.

الثانية: يصبح إنتاج هذا المنتج واسعا بواسطة تقنيات تستعمل أكثر عنصر رأس المال. وبالتالي فإن تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة تنخفض، ويقل عدد النماذج المنتجة، وبالتالي يبدأ سعره في الانخفاض، ويزيد

---

[41] Guillochon Bernard, *Manuel Economie Internationale*, p: 93.

[42] VERNON R., *International investment and international trade in the product cycle*, Quarterly Journal of Economics, vol. 80, may 1966.

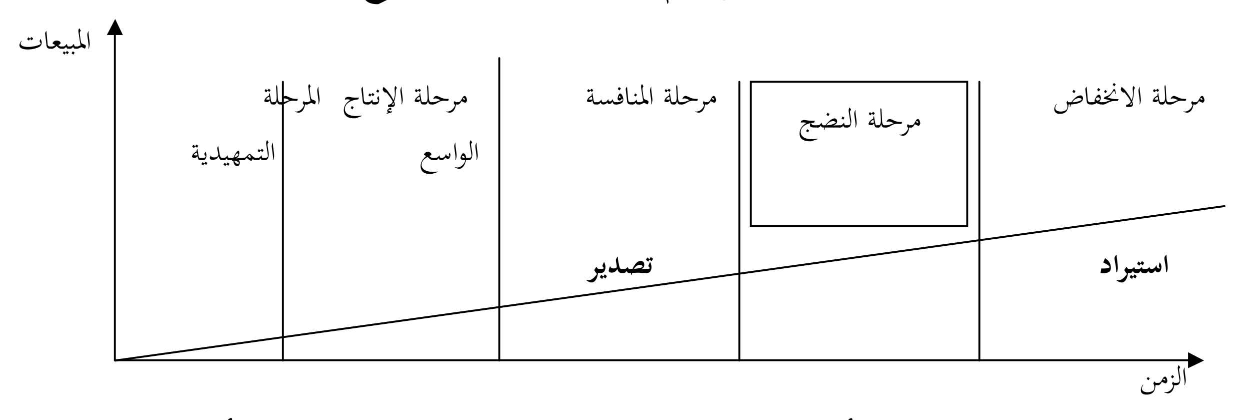
[43] د. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، ص: 145.

عليه الطلب من طرف المستهلكين ذوي الدخل المتوسط، وبالتالي تشهد المبيعات نموا سريعا لها في السوق الداخلية، وتبدأ فيها أطراف أخرى بالدخول إلى حلقة المنافسة وباشتدادها تنتهي مرحلة النمو السريع للمبيعات.

الثالثة: مرحلة التصدير والمنافسة، وفيها لا يكون الطلب على المنتج محصورا على المستهلكين داخل الدولة فقط ولكن يصبح الطلب عليه من خارج البلاد بحيث يتم تصديره إلى الخارج عبر الأسواق العالمية والأجنبية، وذلك عندما يقدر المستهلكون الأجانب أن سعر هذا المنتج الجديد أصبح في متناولهم وأنه يقدم خصائص تجعله عنصرا جاذبا. يشبع طلب المستهلكين الأجانب مبدئيا من الصادرات التي تأتيهم من الشركة الأم ثم من الإنتاج المحلي للفروع التي أنشأتها الشركة الأم في هذه البلدان الأجنبية (في إطار بحث الشركة الأم عن نقل délocalisation لرأسمالها بحثا عن تكلفة منخفضة لوحدة واحدة من الإنتاج، لمواجهة المنافسة التي بدأت تظهرو حواجز الاستيراد التي تعتمدها الدول الأخرى)، وفي هذه المرحلة تبدأ صادرات هذا المنتج في الاختفاء بالتدريج، مستخلفا بالإنتاج المحلي والذي يمكن أن يكون بادرة لظهور تدفقات تجارية بالاتجاه المعاكس.

وكمرحلة أخيرة، فإن عملية délocalisation تتوسع في الدول السائرة في طريق النمو، بحيث تخلق الشر كة الأم فروعا لها هناك، مما يؤدي إلى توقف حياة المنتج وانقضائه.

شكل رقم (03): دورة حياة المنتج



تتلخص هذه النظرية في أن نفقات الإنتاج تختلف من وقت لآخر، وتتغير الأهمية النسبية لعناصر النفقة حيث تتوقف الميزة النسبية التي يتمتع بها بلد معين في إنتاج سلعة معينة على التغيرات التي تطرأ على الأهمية النسبية لكل عنصر من عناصر النفقة المذكورة، والتي تعتمد على التطوير الفني والتكنولوجي للمنتج بتطور هذه المراحل، وعلى هذا الأساس، تنقسم السلع من حيث تاريخ إنتاجها وتسويقها إلى ثلاث أنواع: سلع حديثة، سلع ناضجة، وسلع نمطية ويظهر الإنفاق على التكنولوجيا كأهم عناصر النفقة في المرحلة

الأولى وفي السلع الحديثة ثم تتضاءل أهميته مع مرور المراحل الأخرى وتتغير أهميته كعنصر يؤثر على النفقة الإجمالية للسلعة في حساب الميزة النسبية التي يتفوق فيها بلد على آخر في مجال التجارة الخارجية.

تتأثر دورة حياة المنتج بعدة عوامل لا ترتبط بالعنصر الذي يدخل في النفقة فقط بل بالعناصر المحيطة به أيضا مثل سرية التكنولوجيا والإجراءات الحمائية التي يتضمنها المنتج في بداية الأمر والتي تتناقص مع ظهور المنافسة الأجنبية وغيرها.

تحمل هذه النظرية قدرة كبيرة على تفسير التجارة الدولية، بحيث أن المنتج يصدر عندما يبلغ إنتاجه مرحلة النضج، ويستفيد من مردودية اقتصاد حجم بالإضافة إلى تزايد الطلب عليه. وتعتبر إمكانية بدا دورة المنتوج في دول مختلفة، ونقصان الفارق الزمني بين مختلف المراحل بالإضافة إلى ظهور الإنتاج من طرف الفروع المختلفة بطريقة مباشرة بدون مرحلة تصدير وسطية من طرف الشركة الأم، عوامل جديدة لابد من أخذها في عين الاعتبار.

نقد:

يمكن إلقاء العديد من الانتقادات لهذه النظرية، فرائدها وبنفسه اعترف بعد عشرين سنة من إصدارها[44] أن هناك معطيات وطرقا جديدة في التصدير وdélocalisation لرأس المال يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار:

- تعتبر سوق الولايات المتحدة الأمريكية في سنوات الستينات السوق التي تنطبق عليها خصائص هذه النظرية، فهذه النظرية ليست عامة وغير صالحة لكل الحالات.

- كما نرى أن كل منتج تأخذ دورة حياته أشكالا وطرقا مختلفة، فبعض المنتجات يصيبها الفشل بعد تقديمها إلى السوق، والبعض الآخر لا يعيش سوى لفترة وجيزة إذا كان موضة عابرة، وهناك منتجات تبقى خالدة لفترات زمنية كبيرة جدا مثل المواد الأساسية كالقهوة والسكر، كما أن هناك منتجات في الأسواق منذ عدة سنوات كالمنظفات (أومو)[45].

- تسارعت وتيرة الابتكار والتجديد والإنتاج والاستثمار في الخارج، بطريقة أوضح فيها Vernon و Davidson أن الفارق الزمني بين ظهور المنتج لأول مرة وإنتاجه لأول مرة بالخارج تصاغر بوتيرة سريعة، وغالبا ما تنتقل التكنولوجيا مباشرة (النقل عن طريق اتفاقيات التراخيص، المشاريع المشتركة بين المنتجين المحليين والأجانب، التقليد المباشر التي أشار فيها Posner إلى أن فترات التقليد قد تناقصت بشكل كبير بالتجسس الصناعي). وهذا يعني أن عملية الاختراع والتصدير ستتطلب من الدولة أن تبقي على اختراعها

---

[44] VERNON R., *Op. cit.*

[45] ويبقى تأثير هذا المنتج لسنوات حتى أن العلامات الأخرى من نفس النوع يطلق عليها المستهلك تسمية العلامة أومو، وكأن هذه العلامة هي اسم للمنتج مهما كان نوعه.
أنظر: د. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، ص: 146.

متطورا باستمرار بأن تحافظ على مستويات كبيرة من البحث والتطوير داخل صناعاتها التصديرية كما جاء في دراسة D. Keessing.

- بعض الشركات المتعددة الجنسيات لها نمط إنتاج وتوزيع مختلف بحيث تنتج منتجا standardisé نمطيا مباشرة على المستوى العالمي، ويتم تقسيم الإنتاج بين العديد من الدول، والبيع في العديد من الأسواق في آن واحد.

- تطبيقيا، أجرى لوروي[46] دراسة مفصلة عن خمس صناعات دولية وتوصل إلى أن النموذج المقدم في هذه النظرية غير أكيد فالتفاوت في الأجور بين الدول والفجوة التكنولوجية بينها قد أخذ في التلاشي وأصبحت الدول تتنافس كي تكون رائدة في التكنولوجيا[47] (الشركات المحلية تذهب إلى الدولة الرائدة وتصدر من هناك دون أن تهتم بتنمية السوق المحلية).

وعلى هذا الأساس، ستصبح مرحلة النضج التي افترضها نموذج دورة حياة المنتوج هي المرحلة التي يتداخل فيها التصدير والاستيراد بدلا من أن تكون مرحلة الاستيراد فقط. وتبدأ سلسلة من التسابق وتقسيم الأسواق إلى عدة أسواق صغيرة ولا تصبح التجارة عند هذه النقطة مسألة فن إنتاجي بالدرجة الأولى وإنما هي مسألة تخصص في سلع إنتاجية أو سلع استهلاكية وتشجع ظروف العرض والطلب في تقديم منتجات مختلفة، حيث يكون أغنياء المستهلكين غير مهتمين باقتصاديات الأثمان لوحدها وإنما بالحصول على المنتج الذي يرضي رغباتهم المتزايدة والمتمايزة. والتجارة في السلع المتنوعة تقدم مزايا تختلف عن تلك التي تقدمها التجارة بين الدول الصناعية ذلك أنها لا تقوم على الميزات النسبية وإنما تقوم على اقتصاديات الحجم، وهذا ما سوف نتناوله في المطلب الآتي.

المطلب الثاني: النظريات القائمة على أساس اقتصاديات الحجم

نقصد باقتصاديات الحجم في فرع معين، إذا نتج عن الزيادة في حجم عوامل الإنتاج المستعملة، زيادة بنسبة أكبر في حجم الإنتاج[48]. وقد تم إقصاء هذه الظاهرة من نموذج HOS افتراضا، بحيث إذا وجدت اقتصاديات حجم فإن التخصص العالمي لا يعتمد فقط على حيازة عوامل الإنتاج، ولا يمكن ضمان الربح للطرفين المتبادلين في مثل هذا النوع من التبادل.

[46] LEROY G., *Multinational Product Strategy*, New York, Proeger, 1976.

[47] د. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، ص: 148.

[48] **Ahmed SILEM, J.M ALBERTINI et d'autres**, *Lexique d'économie*, 8ème éd. DALLOZ, France, 2004, pp : 267, 268.

تفترض النظرية التقليدية أن مردودية اقتصاد الحجم ثابتة، وقد تم التطرق إلى المردودية المتزايدة منذ نهاية القرن 19م من قبل "ألفريد مارشال" وتعتمد هذه النظرية على تبيين أن هذا النوع من المردودية[49] الناتج عن اقتصاد الحجم، يؤدي إلى حدوث تبادل، حتى ولو كانت الدول تملك تكنولوجيا أو تحوز عوامل إنتاج متشابهة، فحجم الدول الداخلة في التبادل يصبح متغيرا مهما في تفسير التخصص العالمي[50].

هناك نوعين من اقتصاديات الحجم، الخارجية والداخلية، ندرس تأثيرهما على التخصص في التبادل الدولي:

الفقرة الأولى: التبادل في حالة اقتصاديات الحجم الخارجية وعلاقته بالتخصص

نكون أمام اقتصاديات الحجم الخارجية، عندما لا يعتمد على كميات عوامل الإنتاج المستعملة من طرف المؤسسة، مثل، إذا كان الإنتاج يحتاج إلى سلع وسيطية تزيد سهولة الحصول عليها مع زيادة حجم الفرع المعني ويمكن إظهار أن هذا النوع من المردودية وكونها مصدر تبادل مهما تشابهت تكنولوجيا أو عوامل إنتاج دولتين من خلال هذا المثال حول المردودية المتزايدة:

نفرض أن السلعة "لباس" تنتج من قبل عدد كبير من المؤسسات المتنافسة، والتي تستعمل كلها نفس تقنيات الإنتاج وتعتمد فقط على العمل. تتناسب الكمية المنتجة من طرف المؤسسة (f) طردا مع كمية العمل المستعمل من طرفها كما تعتمد كذلك على حجم الفرع:

إنتاج المؤسسة (f)= (إنتاج الفرع f) $^{1/2}$ x كمية العمل المستعملة من طرف (f)...**(1)**

إن إنتاج الفرع (v) لباس، والذي نحصل عليه من خلال جمع إنتاج كل مؤسسة من المؤسسات التابعة لهذا الفرع يعتمد على كمية العمل المستعملة من قبل هذا الفرع.

إنتاج الفرع (v)= (إنتاج الفرع v) $^{1/2}$ x كمية العمل المستعملة من طرف (v)...**(2)**

ومنه بتربيع الطرفين نجد: إنتاج الفرع (v)= (كمية العمل المستعملة من قبل الفرع v)^2 أي (إنتاج الفرع v)^2 = (إنتاج الفرع v) x (كمية العمل المستعملة من قبل الفرع)^2...**(3)**

وهكذا فإن المردودية متزايدة، لأنه حسب المعادلة **(3)**، إذا زاد عدد العمال المستخدمين في الفرع بـ1%، فإن حجم إنتاج الفرع يزداد بـ2 %.

يمكن أن يحدث تبادل وتخصص بين دولتين في حالة المردودية المتزايدة الخارجية، والتي يمكن أن تعود بالفائدة على الطرفين حتى ولو كانت الدولتان متشابهتان وتملكان نفس التكنولوجيا، وإن الفكرة القائلة بخسارة الدولة التي تتخصص في سلعة منتجة معينة في حالة عدم وجود اقتصاد الحجم، خاطئة، وإن

[49] لأكثر معلومات أنظر:
Michel RAINELLI, *La nouvelle théorie du commerce international*, Casbah éditions, Alger, 1999, p : 16.
[50] *Ibid.*, p : 16.

الكسب الذي تحصل عليه مرتبط بكون الدولة الأخرى تتخصص في الفروع ذات المردودية المتزايدة بفضل التبادل[51]. في حالة دولتين متشابهتين فإن دور كل واحدة يناظر دور الأخرى أي أنهما قادرتان على تبادل تخصصاتهما دون أن يؤثر ذلك في الكسب الذي تحصلان عليه[52].

الفقرة الثانية: التبادل في حالة اقتصاديات الحجم الداخلية

نكون أمام اقتصاديات الحجم الداخلية، عندما يتم الاعتماد على كميات عوامل الإنتاج المستعملة من طرف المؤسسة، في سوق تنعدم فيها تكاليف الدخول والخروج والتي تخلو من التكاليف غير القابلة للاسترجاع، ويترجم على شكل ظهور الاحتكار على المستوى العالمي باعتباره يقدم التكلفة الوسطى الأدنى، وهذا ما يؤدي إلى زيادة إنتاج الاحتكار ونقص سعره الذي يستفيد منه المستهلكون، وبالمقابل تغلق الكثير من المؤسسات أبوابها نتيجة الاحتكار[53].

المطلب الثالث: النظريات القائمة على أساس التمايز في المنتوج

سبق وأن تطرقنا إلى فرضية إمكانية التمايز في المنتوج، من خلال المطلب الأول الذي يدرس ظاهرة الابتكار والتي تعني اختراع منتوجات جديدة. والفرق بينها وبين ظاهرة التمايز في المنتوج، أن هذا التمايز لا يكون شديدا، كأن يكون هناك نماذج مختلفة في صنف واحد من المنتوج: سيارات ذات قدرة واحدة ولكنها من علامات مختلفة، سيارات قدرتها متساوية وذات علامة واحدة ولكن ألوانها تختلف.

إن وجود هذا التمايز في المنتوج الواحد، يؤدي إلى تيارات مختلفة من المبادلات الدولية حتى ولو كانت لهذه الدول نفس الميزات النسبية.

و سنتطرق في هذا المطلب إلى طبيعة هذا التمايز، مظاهره، وكيفية تأثيره في المبادلات، محدداته، وكذا الانتقادات التي وجهت إليه.

الفقرة الأولى: التمايز، طبيعته، ظهوره وأنواعه

يحمل كل منتوج مجموعة من الخصائص، قد تكون قابلة للقياس (مثل: الطاقة، السرعة القصوى لسيارة...) عندما يمكن للمستهلك الحكم على هذه الخصائص بطريقة مماثلة لحكم المستهلكين الآخرين، فإننا نتكلم هنا عن التمايز السلمي أو العمودي، فالسيارة السريعة و المريحة مفضلة من طرف جميع المستهلكين بالنسبة إلى السيارة الأقل منها سرعة أو راحة. كما تتواجد هناك خصائص غير قابلة للقياس أو للمفاضلة الواحدة من طرف جميع المستهلكين على حد سواء، ونسمي التمايز فيها بالتمايز الأفقي،

---

[51] غير أن هذا الكسب غير مطلق في جميع الحالات، فإذا كانت الدولتان غير متشابهتان فإن التبادل يمكنه أن يترجم بنقص الرفاه الذي تحصل عليه الدولة الكبرى إذا تخصصت في إنتاج سلعة دون مردودية متزايدة، وهكذا لا يوجد بالضرورة كسب من الحجم الكبير.

[52] **Bernard GUILLOCHON et Annie KAWECKI**, *Op.cit*, p: 74.

[53] *Ibid.*, p: 78.

وذلك ما يحدث عندما نكون أمام سيارتين من نفس النوع وتملكان نفس الخصائص غير أنهما من لونين مختلفين. وهذا يعتمد على تمايز أذواق المستهلكين[54].

وإن الدخول في المنافسة يفرض على المؤسسات التمايز في المنتوج سواء عموديا أو أفقيا، على المستوى الوطني أو الخارجي. وهذا يؤدي إلى ظهور مبادلات متداخلة ما بين الدول لمنتوجات متشابهة، ونشهد تدفقات داخل الفرع الواحد[55] (intra-branche).

- طبيعته: تبادل داخل الفرع

إن البحث عن التنوع لا يمكن أن يحدث إلا في الدول ذات الدخل المرتفع التي تملك قدرات صناعية وإنتاجية والتي استوفى أفرادها حاجياتهم الأساسية وأشبعوا رغباتهم الأولية... وهذا ما نسميه بالتبادل داخل الفرع القائم على أساس التمايز في المنتوج، عكس التبادل خارج الفرع (بين الفروع) والقائم على أساس الميزة النسبية التي تعد أساس النظرية التقليدية، بحيث يتم فيه تبادل منتوجات تكميلية وغير متشابهة مثل: القمح والسيارات.

ويعتبر مؤشر GRUBEL و Lloyd [56]الأكثر استعمالا لقياس شدة التبادل داخل الفرع[57]. غير أن هذه التدفقات للمنتجات من نفس النوع تعتمد على عوامل كثيرة غير تلك المتعلقة بحاجة وبحث المستهلكين للتغيير والتمايز.

- أشكاله:

نذكر من بينها:

✓ تبادل منتوجات متمايزة وظيفيا.

✓ المنتوجات الناتجة عن الابتكار التكنولوجي: إذا استوردت دولة منتوجا معينا، ثم اكتشفت أنها قادرة على إنتاج منتجات جديدة من نفس النوع، فإنها تبقى لفترة مستوردة للمنتوج القديم رغم أنها تصدر في نفس الوقت المنتوج الجديد.

✓ المنتوجات التي تعتمد في إنتاجها على مراحل مقسمة عالميا كل واحدة منها في دولة معينة: فيكون هناك تبادل داخل الفرع إذا كانت الشركة المعنية تصدر المنتوج في مرحلة نصف مصنعة وتستورده في مرحلة نهائية بعد عملية تحويل في الخارج.

---

[54] **Bernard GUILLOCHON**, *Op.cit.*, p: 105.

[55] يقول B.Lassudrie Duchêne إن تبادل منتوجات متشابهة ينبع من طلب المستهلكين للتنويع والاختلاف.

[56] **Bernard GUILLOCHON**, *Op.cit.*, p: 106.

[57] سنتطرق إلى هذا المؤشر بأكثر تفصيل في الفصول اللاحقة.

- عوامله: إن البحث الدائم من قبل المستهلكين من دول مختلفة على سلع متمايزة وجديدة، يعتبر السبب الرئيسي في التبادل داخل الفرع الواحد، ويعتبر الطلب (la demande) عاملا أساسيا في تطوير هذه النظرية وفي البحث عن تمايز المنتوج ويشكل هذا الموضوع مضمون نظرية B.Linder.

الفقرة الثانية: نظرية B.Linder

تهتم نظرية Linder بالطلب، وتدرس التدفقات الكلية للمنتجات المصنعة المصدرة.

حسب Linder فإن المبادلات التجارية التي تحدث بين الدول المتقدمة، لا تقوم على أساس الملكية لعوامل الإنتاج من طرف كل دولة، ولكنها تقوم على أساس سلوكيات المستهلكين وطلباتهم[58]. تصبح الدولة مصدرة إذا قوبلت منتجاتها بطلبات مستهلكيها داخل الحدود، وهذا ما يسمح بتطور إنتاجها، ومن ثمة بيعه للدول المستوردة إذا لقيت منتجاتها طلبات خارجية مشابهة للتي عليها مواطنوها. غير أن التشابه في الطلبات والرغبات التي يبديها المستهلكون تتناسب مع التشابه في الدخل الفردي لكل مستهلك.. وهكذا فإن تبادل المنتجات المصنعة بين الدول يكون أقوى كلما كان الدخل الفردي لهذه الدول قريبا أو متشابها.

غير أن اختبار هذه النظرية في الواقع يؤدي إلى نتائج مختلفة في بعض الأحيان.

نقد: إن التحاليل والتطبيقات الميدانية لا تؤكد بالضرورة هذه النتيجة التي توصل إليهاLinder حيث توصل كل من Sailors وQuereshi وCross إلى نتائج مماثلة لهذه النظرية إلا أن Kohlagen توصل إلى نتائج مغايرة. يقول Hanink أنه:

إذا أخذنا الوزن الاقتصادي الذي تمثله في الدخل العالمي كل دولة تتعامل مع الدولة محل الدراسة، فإن الظاهرة التي درسها Linder تحمل قدرا من الصحة ولها قدرة تفسيرية، وهكذا فإن التبادلات بين دولتين تزيد شدتها في حالة ما إذا كان الوزن الاقتصادي لكلتا هاتين الدولتين كبيرا، والفرق بين مستويات المعيشة مقدرة بالدخل الفردي لكل دولة ضعيفا[59].

إن نتائج نظرية Linderبشكلها البسيط تعتبر غير مؤ كدة، غير أن الفكرة التي تقوم عليها، وهي السلوكيات التي تكون الطلب تؤثر أكثر من خصائص العرض في بعض التبادلات التجارية والتي يحاول المنتجون تلبيتها من خلال التمايز في المنتوج.

[58] **B. LINDER,** *An essay on trade and transformation*, John Wiley and sons, New York, 1961.
[59] La thèse gravitationnelle: إن التبادلات التجارية بين دولتين تتناسب طردا مع مستوى PNB فيهما، وتتناسب عكسا مع الفوارق الاقتصادية لها.

الفقرة الثالثة: نظرية المنافسة الاحتكارية

تبين هذه النظرية أن الدولتين اللتين تملكان نفس عوامل الإنتاج واللتين تستعملان نفس التكنولوجيا من أجل إنتاج سلع متمايزة، ينتهي بهما المطاف إلى التبادل التجاري بينهما رغم تشابههما المطلق في الخصائص المتعلقة بالعرض.

إن تبادل التمايز هذا ينتج من تفضيل مستهلكي هاتين الدولتين للتنويع وهذا ما يمنح، مقارنة مع الاقتصاد المغلق، فائدة ورفاه لكل فرد يرغب في استهلاك قدر أكبر من السلع وخفض حجم استهلاك كل واحدة من هذه السلع المستهلَكة[60].

- نظرية K.Lancaster: التبادل والبحث عن التمايز والتنويع المثالي (variété idéale)

إن هذه النظرية المبنية على أساس خصائص المنتوج تبرر وتفسر، مثلها مثل نظرية المنافسة الاحتكارية وجود تبادل تجاري للمنتوجات المتمايزة بين الدول التي تحمل عوامل إنتاج وتكنولوجيات متشابهة ومتماثلة.

خلاصة: نلاحظ من خلال الهيكلة الحقيقية للمبادلات أن التجارة بين دولتين تتقاربان في مستوى المعيشة، تتكون من مبادلات خارج الفرع أي بين الفروع (قمح مقابل سيارات مثلا) ومن مبادلات داخل الفرع (سيارة مقابل سيارة)، وهذا يعني أن نظريات ملكية عوامل الإنتاج (العرض) والنظريات القائمة على أساس بحث المستهلكين على منتوجات متمايزة (الطلب) تعتبرنظريات مكمّلة وليست بديلة[61]، **بينما تظهر التيارات الاقتصادية الحديثة مثل مساهمة Krugman، كنظريات بديلة للتجارة الدولية.**

يعترف الاقتصاديون، حاليا، أن ملكية عوامل الإنتاج هو العنصر الوحيد القادر على تفسير المبادلات الخاصة بالسلع التكاملية[62]، بينما يفسر العرض واقتصاديات الحجم المبادلات التجارية للمنتوجات المتمايزة[63].

وهذه النماذج التي عرضها على الخصوص H.Helpman و P.R Krugman[64]، تبين أن المنتوجات المتجانسة لا تكون موضوع تبادل داخل الفرع، وأنها تصدَّر من قبل الدولة الوحيدة التي تملك فيها ميزة نسبية. وبالمقابل فإن هذه الدولة تستورد منتوجا متمايزا، وهكذا فبالإضافة إلى التبادل التكميلي

[60] **Bernard GUILLOCHON**, *Op.cit.*, p: 111.

[61] النظريات البديلة هي لـ Krugman.

[62] تجد هذه الفكرة تبريرها النظري في النماذج التي تدرس إنتاج سلع متجانسة (تملك نفس الخصائص لدى المتعاملين الاثنين).

[63] نقصد بذلك منتوجات متمايزة بحيث يملك كل متعامل منتوجات متنوعة ومختلفة.

[64] **E. HELPMAN**. et **P.R KRUGMAN**., *Market structure and Foreign Trade*, The MIT Press, Combridge, Massachusetts, 1985.

(échange de complémentarité) (منتوج متجانس مقابل منتوج متمايز) يوجد تبادل تمايز (échange de différenciation) (منتوج متمايز مقابل منتوج متمايز).

لنأخذ مثال: دولتين A و B تنتجان القمح (متمايز) وسيارات (متمايزة) باستعمال عاملي العمل ورأس المال. يستعمل القمح عامل رأس المال أكثر و A لها رأس مال أكبر. تصدر A لـ B قيمة 100 و B يصدر لـ A نفس القيمة (تبادل متوازن). A يصدر 40 من القمح و60 من السيارات و B لا يصدر إلا السيارات لامتلاكه ميزة نسبية فيها. (جزء من التبادل هو خارج الفرع: 40 قمح مقابل 40 سيارة) ويفسر بحيازة عوامل الإنتاج. والباقي يعتبر تبادل داخل الفرع (60 سيارة مقابل 60 سيارة) وتتعلق بأذواق المستهلكين وهيكلة السوق.

كلما كانت الحيازة النسبية لعوامل الإنتاج مختلفة، كلما كان التبادل خارج الفرع مكثفا ويحتل مكانة كبيرة في التبادل الثنائي بين دولتين، وبالعكس، كلما كانت الحيازة النسبية لعوامل الإنتاج متقاربة بين الدولتين كلما كان التبادل داخل الفرع أكبر بينهما.

وهذا ما يوافق نظرية Linder، القائلة أنه كلما كان مستوى تطور الدولتين متقاربا، كلما كانت التجارة بينهما داخل الفرع لأنهما يتقاربان في حيازة عوامل الإنتاج.

المطلب الرابع: نظريات أخرى

لم تأخذ النظرية التقليدية بعين الاعتبار الشركات المتعددة الجنسيات[65] ولم يتم التطرق إليها إلا بعد دراسة المنافسة غير المثلى في الستينات[66]، وقد اخترت التطرق إلى النظرية الكهربائية لدانينغ Dunning (نموذج OLI) والتي تخص الشركات المتعددة الجنسيات، لأن الدولة لم تعد الفاعل الاقتصادي الوحيد في إطار العولمة، بل تشاركها في ذلك المنظمات الدولية والشركات المتعددة الجنسيات وحتى الجماعات الضاغطة أو بعض الأفراد، وتقدم هذه النظرية تعريفا جديدا للتخصص العالمي والميزة التفاضلية من خلال المزج بين ثلاث نظريات من الاستثمار الأجنبي المباشر والتي تقوم على المعادلة التالية: **الاستثمار الأجنبي المباشر[67] = O + L + I**

"O" ميزة الملكية (Firm Specific Advantages): معنوية وخاصة بالمؤسسة، ويمكن أن يتم تحويلها من خلال الشركات المتعددة الجنسيات بتكاليف دنيا مثل: العلامة، الربح و اقتصاد الحجم.

---

[65] **Michel RAINELLI**, *Op.cit.*, pp : 16, 17.
[66] *Ibid.*, pp: 18, 19.
[67] Site internet : wikipedia : investments & income ; 2007-2008.

"L" ميزة الموقع (Local Advantage) (C.S.A Country Specific Advantage)

تتعلق بالمميزات الخاصة بالمؤسسة الأم، أي استعمال المؤسسة للعوامل الخارجية وتحدد ميزة الموقع لكل دولة من ستكون الدولة المستضيفة للشركة المتعددة الجنسيات لأنها تتعلق بالجاذبية النسبية لموقع كل دولة، أي مدى تنافسية ميزة الموقع لدولة معينة في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وهي ثلاثة أنواع ميزة اقتصادية، سياسية واجتماعية ثقافية.

"I" ميزة الإدخال (Internalization Advantages I.A): وهو الأخذ بعين الاعتبار في تكاليف مؤسسة معينة، تلك التي تنتج عن نشاطاتها الجانبية.

خلاصة: إن ملاحظة تدفقات التجارة الدولية في الثلاثين سنة الأخيرة يبين أن العوامل المتعلقة بالتكنولوجيا وبتمايز الإنتاج وبآثار التوسع، تلعب دورا فعالا وهاما ومحددا في تطور **الدول المتقدمة**، بينما نلاحظ أن اشتداد المنافسة العالمية في سنوات السبعينات، جعل **سلوكيات حمائية** تعود للظهور مع تكوين **اتحادات اقتصادية**[68]، فعادت مسألة تدخل الدولة في الاقتصاد للطرح عن طريق البحث عن أنجع السياسات الاقتصادية للدولة، وظهرت للدول السائرة في طريق النمو عدة أشكال من السياسات، وهذا ما يجعل دراسة المبحث الثالث من الضرورة بماكان لأنه لا توجد نظرية مطلقة في التجارة الدولية ولكن من خصوصياتها أنها تتكيف مع متطلبات كل دولة.

المبحث الثالث: النظريات المكيفة على الدول السائرة في طريق النمو (الجزائر)

اقتصرت النظرية التقليدية والحديثة على دراسة الدول المتقدمة، وبالمقابل ظهرت نظريات أكثر خصوصية تطبق على الدول السائرة في طريق النمو مثل نظريات التبعية (مطلب أول)، نظريات النمو (مطلب ثالث) ونظريات التكامل الاقتصادي (مطلب ثالث).

المطلب الأول: نظريات التبعية

تحاول نظرية التبعية تفسير ظاهرة فقر وتخلف وعدم الاستقرار السياسي لدول الجنوب وترجعها إلى مسار تاريخي جعلها تابعة لدول الشمال[69]، التي تستفيد من وجود دول أكثر فقرا منها لضمان استمرار نموها، وهي

---

[68] **Bernard GUILLOCHON**, *Op.cit.*, introduction.
[69] Site de wikipedia, l'encyclopédie libre : www.wikipédia.com.

تناقض نظرية التصنيع التي تفترض أن هذه الدول في مستوى أقل مما يمكن أن تحققه من تنمية أو أنها غير مندمجة في الاقتصاد العالمي، فبالنسبة لنظرية التبعية فإن هذه الدول مندمجة في الاقتصاد العالمي إلا أنها موضوعة هيكليا في حالة تبعية مستمرة لاسيما للدول المستعمرة[70].

تطرق العديد من المنظرين إلى ظاهرة التبعية و حاولوا تفسيرها، وأول ما ظهرت عند المفكرين الاقتصاديين من أمريكا اللاتينية مثل الأرجنتيني **"راوول بريبيتش"** الذي يرى أنه من المستحيل بالنسبة لدول الجنوب التطور لأن تطور دول الشمال مبني على تخلف هذه الأخيرة وقد سار على نهجه الاقتصادي: **"أندري غندر فرانك"**.

ويرى **"إيمانويل واليرستين"** بأن نهب بلدان أمريكا اللاتينية أدى إلى حرمانها من مواردها وفرص نموها، ودفع الصناعة و الزراعة في أوروبا، أما **"أوسفالدو سينكل"** فيرى أن البلدان المتخلفة تخصصت دون إرادتها في إنتاج المواد الأولية التي تخدم تطور البلدان المتقدمة و تكرس تبعيتها لها (فقرة أولى).

إلا أن الاستحالة المطلقة لدول الجنوب في التقدم، كذّبها الواقع مع إقلاع أربع دول تنين (dragon) في الستينات، والهند والصين منذ سنوات الثمانينات[71]، وهذا ما أفقد النظرية الكثير من مصداقيتها (فقرة ثانية).

الفقرة الأولى: النظريات المختلفة للتبعية

أولا: نظرية تدهور معدل التبادل، نظرية سنجر وبريبيش

تعتبر نظرية المفكر الأرجنتيني "راوول بريبيتش" من أهم النظريات في موضوع التبعية، و يقسم هذا المفكر النظام الاقتصادي العالمي إلى "مركز" تمثله مجموعة الدول الرأسمالية المتطورة، و"التخوم" أو الأطراف التي تمثلها الدول المتخلفة حيث أن هذه الأخيرة تتبع المركز وتستمد حركتها وسيرورة تطورها من حركته و تبعا لمقتضيات تطوره، فقد تم إلحاق الدول المتخلفة بالاقتصاد العالمي لكونها تتوفر على مناجم المواد الأولية المعدنية و الزراعية اللازمة لدفع وتيرة النمو في دول "المركز"، و هي في نفس الوقت تعتبر سوقا مربحة لبيع المنتجات المصنعة، و هذا التخصص خلف هوة كبيرة في التقدم الاقتصادي بين الطرفين، فبينما ازدهرت الصناعة والتكنولوجيا في دول المركز، بقيت الدول المتخلفة تقوم بالدور التقليدي مقتصرة على الصناعات الإستخراجية و التحويلية مما جعل اقتصادياتها بمثابة فروع تكميلية للاقتصاد الرأسمالي المتطور الذي يحدد لها وظيفتها و تخصصها القابل للتغيير أو الإلغاء نهائيا إن دعت متطلبات التطور التكنولوجي إلى ذلك، و هو ما أدى إلى اختلال علاقات التبادل بين الطرفين حيث:

يتمتع المركز (الدول المتقدمة) ببنية اقتصادية قوية متطورة و متكاملة تكفل له إمكانيات النمو بعيدا عن التأثيرات السلبية التي قد تنجم عن اختلال التجارة الخارجية، في حين يملك المحيط (الدول المتخلفة)

---

[70] Site de wikipedia, l'encyclopédie libre : www.wikipédia.com.
[71] **Simon JOHNSON**, *L'émergence des marchés*, in Finances et Développement, septembre 2008, p : 54.

اقتصادا ذو بنية أحادية التطور و لها طابع تصديري حساس يتأثر مباشرة بالإختلالات التي تمس التجارة الخارجية.

ويرى "بريبيتش" أن "سوء و تدهور شروط التجارة بالنسبة للمحيط المتخلف يعود إلى نمط التقسيم العالمي للعمل، و يعود أيضا إلى التخطيط المرسوم للسياسة التجارية و الضرائب الجمركية من جانب البلدان الرأسمالية المتقدمة"[72]، ويعلل ذلك بكون العلاقة غير المتكافئة تجعل ارتفاع إنتاجية العمل في البلدان المتخلفة ضعيف التأثير على اقتصادياتها، إذ أن ميكانيزمات التجارة الخارجية التي تتحكم فيها الدول الرأسمالية تجعل ارتفاع الإنتاجية سببا مباشرا لانخفاض أسعار المواد الأولية، مما يعود بالفائدة بالدرجة الأولى على الدول الصناعية، التي تستفيد من جهة أخرى من ارتفاع نسبي في طلب الدول المتخلفة على المنتوجات المصنعة نتيجة لزيادة نسبية في مداخيلها.

و يضيف "بريبيتش" أن تطيق السياسة التجارية اللبرالية و تحكيم قوى السوق في المبادلات التجارية العالمية، يجعل من الصعب تحقيق عدالة في التقسيم الدولي للعمل حيث يقول "ليس من اليسير التوصل إلى حل أمثل لهذه المشكلة إذا ما تركت قوى السوق تعمل وحدها فهي غير قادرة على تحقيق الحل الأمثل بل إنها على نقيض ذلك تماما فالأطراف تنقل إلى العالم الخارجي جزءا من ثمار ازدياد الإنتاجية أكبر مما تحتويه قوى السوق عند نقطة معينة إما من خلال الحماية الجمركية أو عبر أشكال أخرى من التدخل في مجرى هذه العملية"[73]. ويعتبر بعض الاقتصاديون أن فرضية سنجر وبريبيش مهمة لأنها تعتبر أن هيكلة السوق هي المسؤولة على وجود هذه اللامساواة في النظام العالمي.

إن التفسير المقبول عموما بالنسبة لفرضية سنجر بريبيش، هو مرونة الطلب على المنتجات المصنعة الأكبر من مرونة الطلب على المواد الأولية، وبالأخص الغذاء. وهذا يعني، أنه عندما يزداد الدخل، فإن الطلب على المنتجات المصنعة يزداد بصفة أكبر منه على المواد الأولية[74].

إن هذا التفسير يعارض التفسير النيوماركسي لـ Wallerstein حول النظام العالمي، الذي يبين أن هناك اختلاف في علاقات القوة بين المركز (الدول المتقدمة) والمحيط (الدول النامية). وقد عرفت هذه الفرضية شعبية كبيرة في سنوات الستينات والسبعينات مع الاقتصاديين الماركسيين الجدد للتنمية، وقد أعطت هذه الفرضية تفسيرا للسياسات المتبعة التي تنادي بسياسة التصنيع وإحلال الواردات (ISI) وتعزيز دور المبادلات مع استخدام عملية الشراء على المدىالبعيد كوسيلة للتنمية.

---

[72] **Error! Reference source not found.**

[73] د. بهجت سليمان، **التطورات الاقتصادية والسياسية في بلدان العالم الثالث بعد الحرب العالمية الثانية و تأثيرها على النظريات الاقتصادية**، ص: 167.

[74] **Daniel LEDERMAN** and **William F MALONEY**., *Natural resources and development: are they a curse?*, Oxford University Press, 2003, p: 2.

تدهور معدلات التبادل:

إن تدهور معدلات التبادل هي عبارة عن فرضية جيوسياسية، استعملت للتعبير عن وضعيات الانخفاض المعتبر لأسعار مواد دول الجنوب المتخلفة مقابل أسعار مواد دول الشمال المصنعة. وقد أصبح هذا التدهور أكثر إضرارا بدول الجنوب في القرن العشرين.

طورت نظرية تدهور معدل التبادل في سنوات **1950**، وتتعلق هذه النظرية بنظرية التبعية (نظرية سنجر وبريبيش)، والتي يتوجه فيها معدل التبادل للمنتجات الأولية (المنتجات الفلاحية والمواد الأولية) مقارنة بالمواد المصنعة نحو التدهور على مر الزمن، فلا يمكن للدول التي تصدر المواد الأولية (مثل أغلب الدول السائرة في طريق النمو) إلا شراء كمية أكثر فأكثر انخفاضا من المنتجات المصنعة.

عالج كل من **سنجر** و**بريبيش** معطيات مدة طويلة فوجدا أن معدل التبادل للدول المصدرة للمواد الأولية تدهور منذ **1876**، على عكس الدول المصدرة للمواد المصنعة، وذلك ناتج عن اختلاف التخصصات بين دول الشمال ودول الجنوب.

ولذا يجب على الدول المتخلفة أن تستورد كميات أقل بواسطة مستوى معين من التصدير كما عليها التنويع في اقتصادها والتخفيض من تبعيتها للصادرات بتطوير الصناعة فيها[75].

أصبحت هذه النظرية مهمة وتستعملها منظمة الأمم المتحدة في توصياتها المحذرة للدول المصدرة للمنتجات الفلاحية منارتفا ع الأسعار فعلى هذه الدول تجنب المرض الهولندي لأن ارتفاع العملات الصعبة ليس إلا عرضيا.

الحلول المقترحة:

تشير أبحاث سنجر وبريبيش إلى ضرورة تغيير البنى الاقتصادية الموروثة عن الاستعمار، ويكون ذلك بداية بالسعي إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي و التحكم في السوق الداخلية قبل التوجه إلى المنافسة في السوق العالمية حيث أن أسباب التبعية ليست فقط خارجية بل إن الكثير منها داخلي ويمكن تغييره خاصة ما تعلق منه بنموذج الإنتاج و الاستهلاك، بتوجيه اقتصادياتها إلى ما يخدم مصالحها وعدم الاكتفاء بالدور الذي توكلهاإياه ميكانزمات السوق الدولية و التقسيم العالمي للعمل.

إن الطرح الذي جاء به "بريبيتش" يمثل محاولة لإبراز نقائص و سلبيات النظام الاقتصادي الرأسمالي في مجال التجارة الدولية و تقسيم العمل وانتقاده، ويقدم الاستغلال الأمثل للموارد كحل للتخلص مما سماه بـ "النيوكولونيالية".

---

[75] **John T. CUDDINGTON, Rodney LUDEMA and Shamila A. JAYASURIYA**, *Prebish-Singer thesis*, Economics Department and Edmund A.Walsh School of Foreign Service Georgetown University, October 2002, p: 06.

ثانيا: نظرية "أندريه غندر فرانك"

يدعو "غندر فرانك" إلى إتباع النموذج الاشتراكي ورفض الرأسمالية، وقد لاقت أفكاره رواجا كبيرا في أمريكا اللاتينية وعددا من البلدان النامية، ويرى هذا المفكر أن الأسباب التاريخية التي كانت وراء تأخر الدول الضعيفة (الاستعمار ومخلفاته) تجعل الفكر الرأسمالي البرجوازي غير ملائم لواقع الدول النامية.

ويفرق "فرانك" بين التخلف الذي كان يميز الدول المتقدمة في بداياتها (قبل أن تتطور) و التبعية التي تعاني منها الدول النامية حاليا حيث يقول: "التبعية و التخلف ليستا متأصلتان أو متوازنتان، و الدول المتقدمة حاليا لم تكن متخلفة ولا تابعة في يوم من الأيام، و لكنها ربما كانت غير متطورة"[76].

ويرفض "فرانك" بعض التفسيرات التي تعلل التخلف بتركيبة البنية الاقتصادية والاجتماعية للبلدان المتخلفة و كذا بالأنظمة السياسية السائدة حيث يرى أن "البحوث التاريخية تبين أن جانبا كبيرا من واقع التخلف والتبعية القائمين هو النتيجة التاريخية للعلاقات الاقتصادية و غير الاقتصادية المستمرة بين التوابع و بين الدول المتطورة حاليا، يضاف إلى ذلك أن هذه العلاقات تعتبر أساس بناء وتطور النظام الرأسمالي"[77].

و يعتقد "فرانك" أن تطوير الدول المتخلفة لا يكون بالضرورة بالاعتماد على رؤوس أموال الدول المتقدمة، لأن هذه الاستثمارات لم تشمل جميع أنشطة الاقتصاد بل اقتصرت على فروع التصدير و الصناعات الاستخراجية للمواد الأولية الموجهة لتلبية حاجة الصناعة في الدول المتقدمة، في حين بقيت الفروع الصناعية والتكنولوجيا حكرا على الدول المتقدمة.

وقد كرس النظام الرأسمالي هذه التبعية من خلال التقسيم العالمي للعمل بتخصص الدول المتخلفة في إنتاج و تصدير عدد محدود من المواد الأولية و تعاملها جغرافيا مع عدد محدود من الشركاء، مما يتيح للدول المتطورة ممارسة ضغوطها عليها إذ أن إيقاف استيراد مواد أولية لفترة وجيزة يمكنه إحداث أزمة في الدولة المصدرة لها، و نفس الشيء بالنسبة لتجميد صادراتها من المواد المصنعة باتجاه الدول المتخلفة.

و يعتقد "فرانك" أن التبعية ليست بالضرورة دليلا على التخلف، ويعر ف التخلف على أنه النمو التابع العاجز عن توليد المزيد من النمو و إدامته كما يعتقد أن العزلة أو تقليص الارتباط بالنظام الاقتصادي الرأسمالي بإمكانه المساعدة على النمو و يعطي كمثال على ذلك اليابان التي رغم ندرة مواردها الطبيعية إلا أنها استطاعت بناء اقتصاد قوي بعيد عن السيطرة الامبريالية.

---

[76] د. بهجت سليمان، **التطورات الاقتصادية والسياسية في بلدان العالم الثالث بعد الحرب العالمية الثانية و تأثيرها على النظريات الاقتصادية**، ص: 185.

[77] د. بهجت سليمان، **التطورات الاقتصادية والسياسية في بلدان العالم الثالث بعد الحرب العالمية الثانية و تأثيرها على النظريات الاقتصادية**، ص: 186.

يبدو لنا من خلال هذا الطرح مدى انتقاد "أندريه غندر فرانك" للامبريالية الرأسمالية ويمكن تصنيفه بهذه النظرية في خانة المفكرين الثوريين المعادين للرأسمالية.

ثالثا: نظرية التبادل اللامتكافئ

نظرية أرغيري إيمانويل Emmanuel Arghiri

تقدم هذه النظرية نقدا للنظرية التقليدية والتي تعتمد على فكرة قيام التبادل الدولي على أساس الميزة النسبية التي تملكها الدولة وعلى مقدار حيازتها لعوامل الإنتاج، بينما، وحسب هذه النظرية، فإن تصدير المنتجات المصنعة وتصدير المواد الأولية لا يتم وفق أسعار تحدد على أساس كمية متساوية من عنصر العمل المستعمل في هذه المواد المتبادلة. بل بالعكس، إن معدل التبادل يتميز بأن كمية عنصر العمل المستعمل في صادرات الدول المتخلفة أقل منه في الكمية المستعملة في صادرات الدول المهيمنة[78].وقد تناول سمير أمين كذلك التبادل اللامتكافئ، من وجهة نظر أخرى.

نظرية "سمير أمين":

يقدم المفكر العربي "سمير أمين" طرحا هاما في موضوع التبعية، يدعو فيه الدول التابعة (الأطراف) إلى إتباع النموذج الاشتراكي في التنمية والابتعاد عن لعبة المركز (الرأسمالي) الذي يعد نموذجا حقيقيا للاستغلال والسيطرة، وقد توصل إلى هذا الطرح انطلاقا من محاولته تجاوز نظريات التبعية التي نشأت في أمريكا اللاتينية ومحاولة تفسير كيف انتقلت أوروبا إلى الرأسمالية رغم تخلفها الكبير مقارنة بالعالم الإسلامي في القرون الوسطى الذي كان يعتبر مركز النظام العالمي، والذي كان يسوده نمط الإنتاج الخراجي الأكثر اكتمالا ويستحيل على أصحاب هذا النمط الانتقال إلى نمط إنتاج رأسمالي، عكس نمو الإنتاج الإقطاعي الذي كان سائدا في أوروبا والذي يمثل النظام العالمي التابع والضعيف وغير المكتمل مما سهل عليه الانتقال إلى نظام رأسمالي، وإن هذه المقارنة بين النظام الإسلامي (الخراجي) والنظام الإقطاعي في الفترة ما قبل الرأسمالية سمحت لـ"سمير أمين" بوضع قانونه " التطور اللامتكافئ" والذي استنتج على أساسه أن النظام الاشتراكي هو الذي سيسود العالم بعد الرأسمالية، وقد تنبأ بأن هذا التحول سيحدث انطلاقا من العالم الثالث الذي يعتبر أطرافا للنظام الرأسمالي العالمي.

ويقول المفكر في نظريته أن "تغيير أي نظام اقتصادي عالمي نحو الأفضل لا يتم انطلاقا من مركزه المتقدم بل من محيطه المتخلف فقد كانت الحضارات القديمة والعظيمة لعالم ما قبل الرأسمالية منظمة بطريقة تضمن لها في نفس الوقت الاستقرار والمرونة الكفيلين بتمكينها من استيعاب التقدم المستمر، بالمقابل لم يكن للحضارات ما قبل الرأسمالية التي تكونت بصورة مستقلة صفة الإنجاز وهذه الحضارات الأقل لمعانا تصبح

[78] http://www.ladocumentationfrançaise.fr/revue-collections/problemes-economiques/theories/economieint.shtml

الأكثر استعدادا لإبداء أشكال تنظيم جديدة ملائمة أكثر لاحتياجات تطور القوى المنتجة، و هكذا يوحي تاريخ ميلاد الرأسمالية بقانون تطور لا متكافئ يقضي بأن تجاوز أي نظام لا يتحقق في مركزه و لكن انطلاقا من محيطه"[79].

وقد كان "سمير أمين" يتوقع في بداية السبعينات أن العالم سينتقل من نظام رأسمالي عالمي إلى نظام اشتراكي عالمي غير أنه لم يستطع التنبؤ بانهيار الاشتراكية وإخفاقها في تحقيق التنمية للبلدان المتخلفة فالقول بأن الاشتراكية هي الحل الأمثل لجميع الدول المتخلفة ثبت بطلانه، و ذلك لكونه طرحا جاء كرد فعل على الرأسمالية لارتباطها بالحركة الاستعمارية، غير أن التنمية و التطور لا ينبغي أن يكون أساسه طرحا إيديولوجيا عمل الاتحاد السوفياتي على الترويج له في وجه لطرح الرأسمالي، بل فكرا جديدا و مذهبا تحكمه ضوابط.

و رغم انتقاد "سمير أمين" للعديد من الجوانب في الاشتراكية إلا أنه يقر أنها أكثر عقلانية نسبيا بالمقارنة مع الرأسمالية و أنها الأقرب إلى إيجاد حلول للتخلص من التبعية و التخلف.

الفقرة الثانية: انتقاد النظرية

إن الانتقادات الموجهة لنظرية التبعية تؤكد أن هذه الأخيرة أساءت تقييم الدور الذي لعبته النخب الاقتصادية المحلية في تخلف هذه الدول، وتقدم كمثال دور الرشوة وغياب ثقافة المنافسة التجارية في هذه الدول[80]، وقد تطرق بعض أتباع نظرية التبعية إلى ذلك لاسيما الاقتصادي Fernondo Henrque Cardoso، وتؤكد انتقادات أخرى أن نظرية التبعية عامة كثيرا، ولا تتضمن تحليلا كافيا للتباين الموجود في التنمية في دول الجنوب.

يعتبر الخبير الاقتصادي المصري "محمد السيد سعيد" من منتقدي نظريات التبعية، حيث على عكس المفكر "سمير أمين"، نجده يعتبر أن انتشار هذه النظريات في العالم الثالث تجعل شعوب و أنظمة هذه الدول تكتفي بتحميل مسؤولية التخلف للدول المتقدمة وللاستعمار و يعتقد "محمد السيد سعيد" أن الدول الغربية هي نفسها من يروج لمثل هذه الأفكار لكي يبقى الفكر التنموي في هذه الدول يدور في حلقة مفرغة تجاوزها الزمن، و يستدل على ذلك بتحذيرات أحد منظري مدرسة التبعية ذاتها و هو المفكر "فرناندو هنري كوردوسو" الذي قال في كتابه "التبعة و التنمية في أمريكا اللاتينية": "إن الولايات المتحدة الأمريكية أعمت

---

[79] لونيسي رابح، **البديل الحضاري**، دار المعرفة، الجزائر، 1998، ص: 58.
[80] Site de wikipedia, L'encyclopédie libre : www.wikipédia.com.

النظرية السوقية لنظرية التبعية بهدف جعل العالم الثالث يحول استنتاجاتهاإلى تمائم مقدسة ذات قدرات كلية على تفسير مشاكل نظرية لنمو و التخلف"[81].

وبعد انتقاده لنظريات التبعية، يصل "محمد السيد سعيد" إلى القول بأن التخلف في العالم العربي الإسلامي لا يعود إلى الاستعمار لكون العالم الإسلامي لم يحتك بالرأسمالية الأوروبية إلا في القرن التاسع عشر (19) عندما قامت أوروبا باستعمار بعض البلدان العربية مثل الجزائر في سنة 1830، والمغرب وتونس وعمان في سنة 1838، وبدايات التغلغل الرأسمالي في المشرق العربي في النصف الثاني من التاسع عشر (19) ولهذا فإن سبب تخلف الوطن العربي يعود إلى عدم استثمار الطبقة السائدة آنذاك لثرواتها في الصناعة مثلما فعلته الطبقة البرجوازية في أوروبا.

وعلى عكس ما ذهب إليه "سمير أمين" بخصوص نمط الإنتاج السائد آنذاك في الوطن العربي وهو النموذج الخراجي، فإن "محمد السيد سعيد" يعتقد بوجود نمطين وهما: "الخراجي" و "الإقطاعي"، إذ كانت السلطة المركزية في ظل النمط الخراجي تستولي على الفائض المنتج من طرف الرعية و خاصة الفلاحين، وذلك في شكل ضرائب ولزيادة نصيبها تحاول اقتطاع أكبر جزء ممكن فتضعف بذلك نسبة الادخار لدى السكان، ويسبب ذلك صراعات بين الطبقة الحاكمة والرعية من جهة، وبين عناصر الطبقة الحاكمة نفسها من جهة أخرى حول كيفية تقسيم هذه الغنائم، فتنهار الدولة وتتفتت لتظهر الإقطاعيات المختلفة، ويسود عدم الاستقرار وينهار الاقتصاد، وينتج عن هذا الوضع دخول الدولة في حلقة مفرغة يبحث فيها السكان عن الأمن مقابل الولاء الكامل للأمير الأقوى، الذي يستغل الوضع لجمع لأموال و نهب السكان لتحقيق حياة الرفاهية و البذخ.

هذا الوضع يشبه إلى حد كبير الوضع الذي كانت تعيشه المجتمعات الأوروبية في الفترة التي ساد فيها نظام الإقطاع، بل تكاد تكون إسقاطا له على المجتمعات الإسلامية، إلا أن التغيير في أوروبا جاء من المجتمع، حيث ثارت الطبقة البرجوازية ضد الإقطاع وعملت على تغيير نمط الإنتاج ووسائله، لكن في المجتمعات العربية و الإسلامية لم يحدث ذلك.

وفي الأخير، تجدر الإشارة إلى أن هناك سياسات مضادة نجحت في التخلص إلى حد ما من التبعية مثل دول جنوب وشرق آسياالتي اعتمدت في تنميتها على اليد العاملة الرخيصة، وكذا الدول المصدرة للبترول التي شكلت كارتل (OPEP) استطاعت بواسطته التحكم في الأسعار العالمية للبترول كما حدث خلال الصدمتين الأولى والثانية للبترول والتي ترتب عليها أزمة اقتصادية للدول المتقدمة التي أصبحت تابعة في وارداتها البترولية لهذه الدول.

[81] لونيسي رابح، **مرجع سبق ذكره**، ص: 61.

هناك حالة شاذة وقصوى لنظرية التبعية وتدهور معدل التبادل تدعى "النمو المفقر"، سنتعرف عليها من خلال المطلب الموالي المتعلق بنظريات النمو.

المطلب الثاني: نظريات النمو

الفقرة الأولى: نظرية النمو المفقر

حالة خاصة للعلاقة بين النمو الاقتصادي والتبادل الدولي، وصاحبها هو باغواتي[82] J. Bhagwati. يمكن أن ينتج عن النمو في دولة معينة إفقار، أي نقص في الاستهلاك، وهذا بسبب تدهور معدل التبادل، وهكذا فإن الدولة التي تتكون صادراتها أساسا من مادة أولية فإنها يمكن أن توجد في هذه الحالة. يجلب النمو الاقتصادي زيادة وارتفاعا في صادرات هذه المادة وهذا ما يؤدي إلى انخفاض سعره مقارنة بالسلع المستوردة، مما يجعل الاستهلاك ينقص لأنه على الدولة تصدير كميات أكبر من أجل استيراد كميات أقل. إن تدهور معدل التبادل termes de l'échange يمكن أن يحدث جراء ارتفاع أسعار المواد المستوردة (حالة الدول المستوردة للبترول)الناتج عن زيادة الطلب على الواردات، والناتجة في حد ذاتها عن النمو[83].

وتجسد نظرية النمو المفقر، إشكالية عرقلة التجارة العالمية للنمو، وفي هذا الصدد فالنمو المفقر هو حالة خاصة للعلاقة التي تربط بين النمو الاقتصادي والتبادل العالمي.

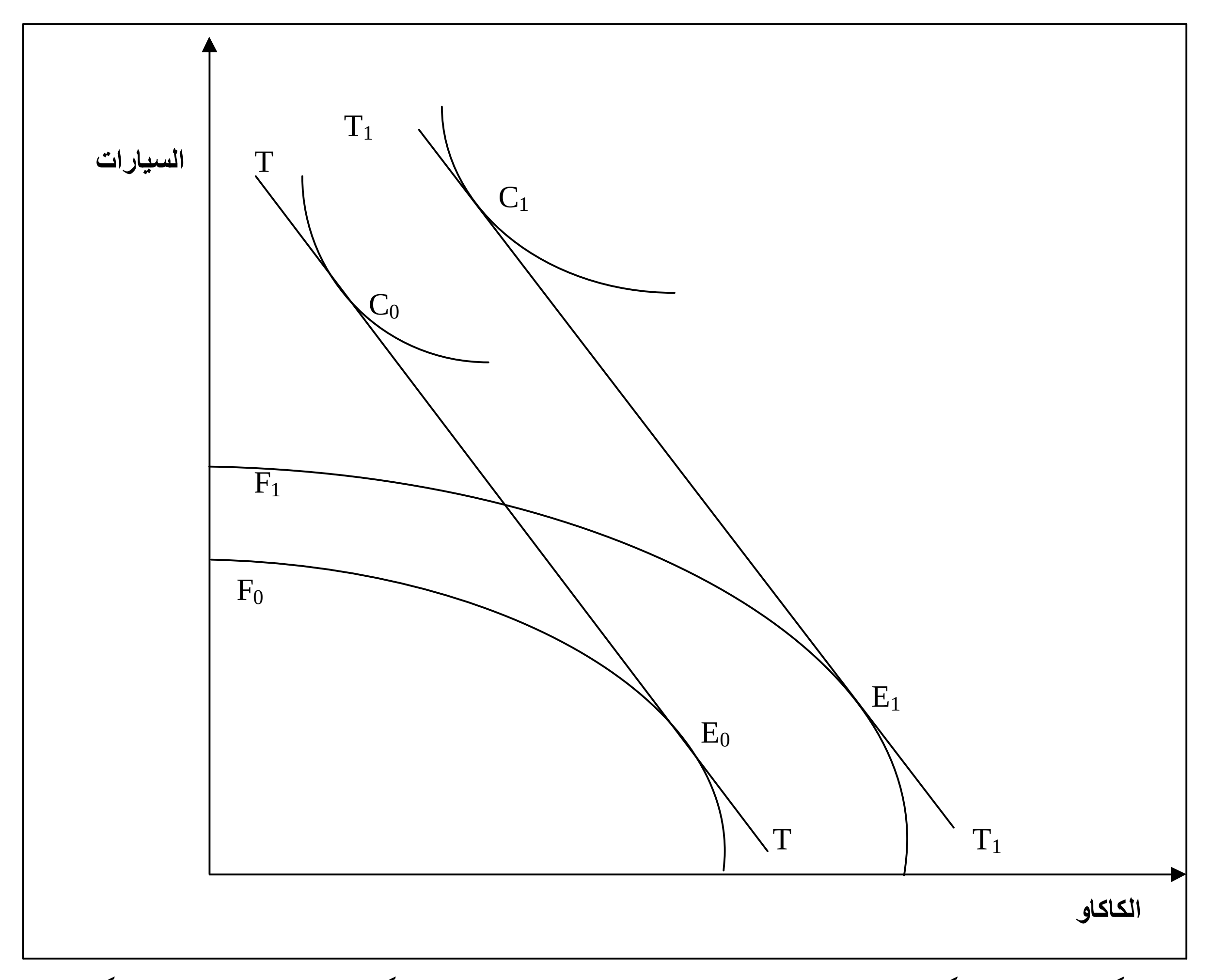
إن هذه النظرية نيوكلاسيكية، تنطلق من فكرة بسيطة حيث يمكن للنمو الاقتصادي في بلد ما أن يؤدي إلى إفقار ونقصد بهذا الأخير استهلاكا أقل، وذلك لتدهور معدل التبادل.

هذا يعني، أن تطور قدرة العرض لبعض السلع الموجودة والتي تصدر، تؤدي إلى خفض أسعارها في الأسواق العالمية، إلى درجة أن النمو يصبح مؤذي dommageable[84]، يمكن أن يتواجد في هذه الحالة، البلد الذي صادراته تتمثل في المواد الأولية.

النمو الاقتصادي يؤدي إلى ارتفاع صادرات السلعة التي لها أثر خفض سعرها بالنسبة للسلع المستوردة وبالتالي خفض الاستهلاك بما أنه يجب تصدير أكثر من الاستيراد (مثل حالة البرازيل فيما يخص تصديرها للقهوة قبل سنة 1930)[85]، وهذه الحالة يمكن أن تمثل كما يلي:

[82] **J. BHAGWATI**, *La croissance appauvrissante : note géométrique*, in *Echange international et croissance*, B. Lassudrie-Duchêne, Economica, Paris1972.
[83] **Ahmed SILEM, Jean-Marie ALBERTINI, et autres**, *Lexique d'économie*, p: 214.
[84] **BHAGWATI** (1972), *Op. cit.*
[85] **Ahmed SILEM, Jean-Marie ALBERTINI, et autres**, *Op. cit.*, p : 214.

شكل رقم (04): نموذج باقواتي: فرضية ثبات معدل التبادل



ليكن بلد ينتج الكاكاو والسيارات، منفتح على السوق الخارجية، ولكنه متخصص في إنتاج الكاكاو.

نفترض أنه في الزمن ز$_0$ إنتاجه ممثل بالنقطة E_0 على منحنى الإنتاج F_0.

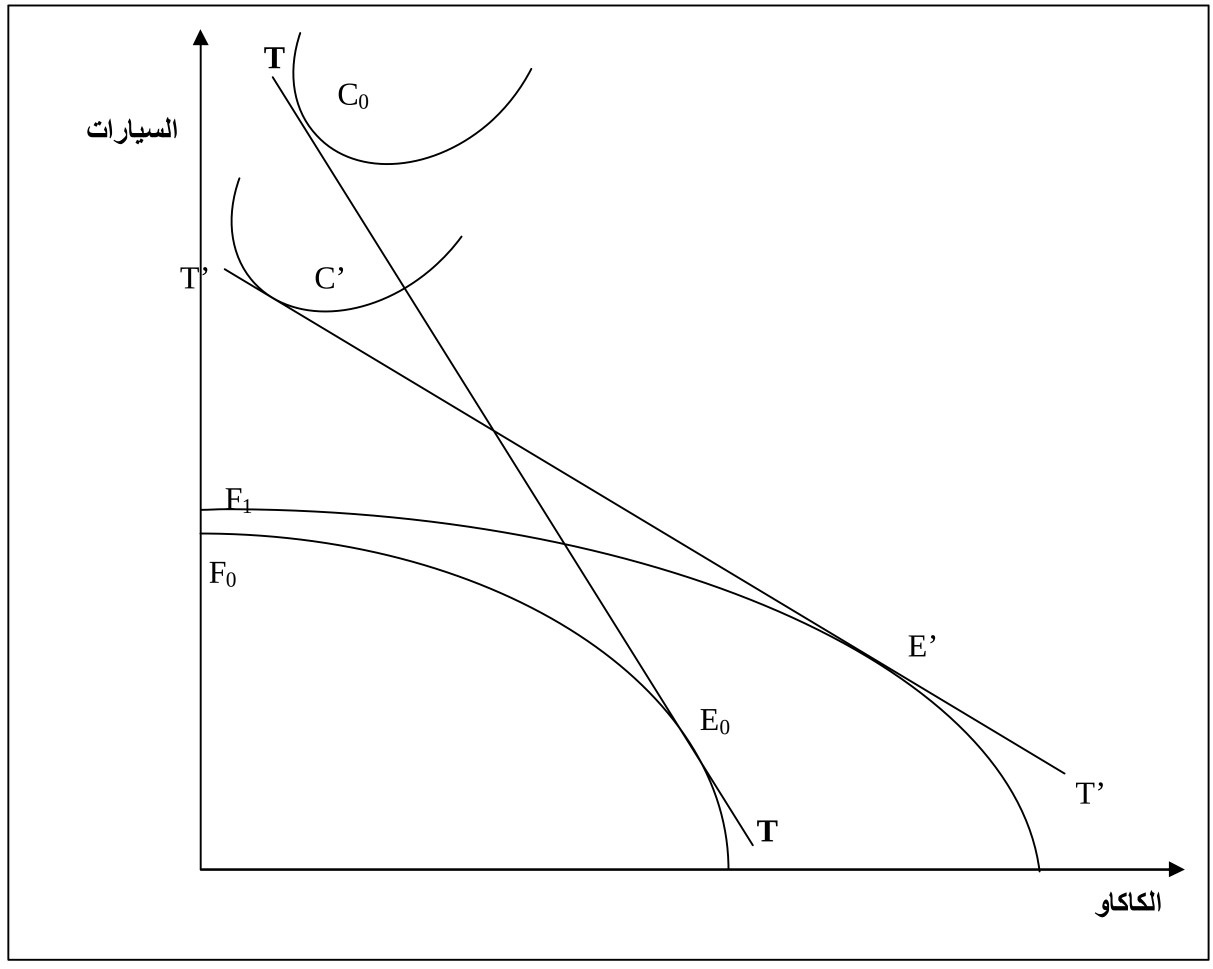
وطبقا لمعدل التبادل العالمي للكاكاو و السيارات، المساوي للميل TT، يكون الاستهلاك ممثل بالنقطة C_0.

إن عملية النمو في قطاع الكاكاو، يجعل منحنى إمكانيات الإنتاج ينزاح من النقطة F_0 إلى النقطة F_1.

إذا كان معدل التبادل العالمي لا يتغير، فإن مستوى الإنتاج في البلد يمثل بالنقطة E_1 ومستوى الاستهلاك بـ C_1 (أكبر من C_0). وبالتالي، فإن النمو في قطاع الكاكاو قد ترجم برفع مستوى الرفاه الاقتصادي للأفراد، وهكذا فإن هذه الدولة لا تعاني من نمو مفقر.

لكن في حالة ما إذا انخفض معدل التبادل العالمي للكاكاو والسيارات بشكل كبير، يصل مثلا إلى المستوى الممثل بـ 'TT .

شكل رقم (05): نموذج باڤواتي: فرضية تـدهور معدل التبادل



يمكن أن يأتي انخفاض معدل التبادل من ارتفاع الواردات (حالة البلدان المصدرة للبترول) بسبب ارتفاع طلب الواردات التي تنتج من النمو[86].

نلاحظ أن إنتاج البلد سيمثل بالنقطة 'E ومستوى الاستهلاك بـ 'C. إن تطور الإنتاج في قطاع الكاكاو يتجسد إذن بفقدان الاستهلاك (بما أن 'C متواجد على منحنى منفعة منخفض المستوى بالنسبة إلى C_0) ومستوى الرفاه الاقتصادي ينخفض[87]. يستنتج Bhagwati أن البلد كان ضحية نمو مفقر.

[86] **Ahmed SILEM, Jean-Marie ALLBERTINI et autres**, *Lexique d'économie*, p : 214.
[87] **BHAGWATI** (1972), *Op. cit.,* p: 289.

الفقرة الثانية: نظرية المرض الهولندي

وضعت أعراض هذا المرض في نموذج ثلاثي القطاعات، فهو يدرس ويحلل باستعمال النظريات النيوكلاسيكية آثار النمو الكبير في القطاع المصدِّر على قطاع المنتجات القابلة للتبادل الأخرى وعلى قطاع المنتجات غير القابلة للتبادل[88].

إن القطاع الذي يعرف نموا (boom) من خلال ارتفاع في مداخيل الصادرات، ينتج عنه تحسن خارجي في معدل التبادل أما القطاع المتأخر فينتج منتجات قليلة التبادل(مصدَّر وتستورَد) (مصنعة أو فلاحية)، وهو لا يشهد نموا وأسعاره تخضع للأسعار الخارجية في السوق العالمية بينما ينحصر قطاع المنتجات غير المتبادلة في الخدمات والبناء.

يدرس النموذج آثار نمو وازدهار (boom) القطاع المصدِّر على التوزيع القطاعي للإنتاج على حسب عوائد عوامل الإنتاج: هذه الآثار هي من نوعين أثر حركة الموارد (ressource movement effect) وأثر إنفاق (spending effect).

إن الأثر الأول مرتبط بانتزاع عنصر العمل، والذي يثيره القطاع الذي يشهد نموا (boom) على القطاعين الآخرين عن طريق ارتفاع الأجور التي لا يتحملانها وهذا ما يتبعه انخفاض في مستوى إنتاج قطاع المنتجات غير القابلة للتبادل.

الأثر الثاني مرتبط بارتفاع الإنفاق الذي بدوره نتج عن ارتفاع المداخيل نتيجة تحسن معدل التبادل. هذا يرفع من أسعار المنتجات غير القابلة للتبادل، وبالتالي ارتفاع معدل الصرف الحقيقي.

يستفيد قطاع المنتجات غير القابلة للتبادل فقط، لأن أسعاره تعتبر مستقلة عن الأسعار العالمية، ويصبح قادرا على امتصاص الصدمات التي يسببها ارتفاع الأجور. و هو أثر التوجه نحو اللاتصنيع غير مباشر[89] بتحول الموارد من المنتجات القابلة للتبادل إلى المنتجات غير القابلة للتبادل.

وعلى العموم، فإن الآثار السلبية (حركة الموارد والإنفاق) تتراكم بالنسبة لقطاع المنتجات القابلة للتبادل (والتي لا تشهد ازدهارا) وهذا ما يخلق **توجها نحو عدم التصنيع سواء مباشر أو غير مباشر وتقلص الإنتاج وهو الأثر الأكثر أهمية بالنسبة للمرض الهولندي.**

---

[88] **CORDEN W.M.**, *Booming sector and dutch disease economics*, survey and consolidation, Oxford Economics Papers, n° 36, 1984, p: 363. in Y. BENABDELLAH, *L'économie algérienne entre réformes et ouverture : quelle priorité ?* , Communication au colloque international « Enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du Proche–Orient », 12-13 ou 19-20 octobre 2007 Rabat – Maroc, p : 7.

[89] **Y. BENABDELLAH**, *L'économie algérienne entre réformes et ouverture : quelle priorité ?*, Communication au colloque international « Enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du Proche–Orient », Rabat – Maroc, octobre 2007, p : 7.

نتحصل على هذا الأثر من الناحية النظرية بواسطة التعديل ajustement الذي يبدأ بارتفاع معدل الأجور الذي يحوّل إلى الأسعار النسبية للانتهاء بارتفاع معدل الصرف الحقيقي ويمكن تلخيص الأثر العام في تراجع التصنيع والفلاحة على مستوى السوقين الداخلية والخارجية من جهة، ومن جهة أخرى النمو الهائل (hypertrophie) للقطاع الذي يعرف ازدهارا (boom) وقطاع الخدمات والبناء كذلك.

نتج عن أعمال كل من W.M. Corden, J.P Neary و Gregory تطورات نظرية وتطبيقية مهمة لنظرية المرض الهولندي، رغم تعرضها لانتقادات، فأصبح المرض الهولندي مصطلحا جامعا ومعبرا (générique). ولم تعد الاختلالات القطاعية هي الآثار الوحيدة للمرض الهولندي، بل أصبحت هناك علاقة وطيدة بين الموارد الطبيعية والنمو الاقتصادي (J. Sachs و A. Warner)[90]. إن الدول التي تملك موارد طبيعية، تميل إلى تهميش تراكمات رأس المال المادي ورأس المال البشري (T. Gylfason)[91].

تبين البحوث التطبيقية بدورها، أن كثرة الموارد الطبيعية تساهم في ظهور "الحكم غير الراشد" (mauvaise gouvernance). وفي هذا الإطار، تبين مقاربة "rent seeking"[92] مستعملةً الأدوات النيوكلاسيكية، أن مجموعات الضغط في الدولة تهيمن وتتمكن من الحصول وامتلاك جزء من الموارد المنتجة، غير أن الطريقة المستعملة في "rent seeking" تختلف قليلا عن تلك المستعملة في "المرض الهولندي" من الناحية النظرية، حيث أن الريع بالنسبة لرواد نظرية المرض الهولندي يعرف بالمفهوم الكلاسيكي البحت: يرتبط الريع باستعمال سطح وباطن الأرض ضمن نظام رأسمالي مع وجود احتكار للملكية العقارية، أما رواد "rent seeking" فإن للريع عندهم مفهوما واسعا يضم جميع الطبقات الاجتماعية المختلفة والأوضاع المكتسبة ضمن المجتمع للحصول على جزء من المداخيل يفوق ما يسمح به وجود سوق وحيد...

ويرى الدكتور يوسف بن عبد الله[93]، أنه لا توجد صعوبة في الربط بين المقاربتين خاصة وأن الريع الناتج عن استغلال الموارد الطبيعية يعود عاجلا أو آجلا للدولة، وهذا ما دافع عنه Kaufmann في "captation de l'Etat"[94].

[90] **J.SACHS** et **A. WARNER**, *The Curse of Natural Ressources*, European Economic review, Vol. 45, N° 4-6, 2001, pp: 827-838. in **Y.BENABDELLAH** Op.cit., p : 8.

[91] **T. GYLFASON**, *Natural resources and economic growth : what is the connection ?,* in **Y.BENABDELLAH** Op.cit., p : 8.

[92] **A.O. KRUEGER** *The political economy of the rent seeking society*, in American review, volume 64, 1974, in **Y.BENABDELLAH** Op.cit., p : 8.

[93] **Youcef BENABDELLAH**, *OP.cit.,* p : 8.

[94] **Simon JOHNSON**, **Daniel KAUFMANN** and **Pablo ZOIDO-LOBAT**, *corruption, Public Finances and the Unofficial Economy MIT*, the World Bank, January 26-28, 1998.

الفرق بين نظرية المرض الهولندي والنمو المفقر:

هناك نقاط تقارب بين نظرية النمو المفقر لباغواتي ونظرية المرض الهولندي[95]. وهي تتمحور أساسا حول المبادئ التي تقوم عليها هاتين النظريتين prémisses: إن عملية تطوير ثروة جديدة تؤدي بالعكس إلى إفقار الاقتصاد.

إذا كان هذا الإفقار، في نظرية باغواتي يظهر من خلال انخفاض الدخل الحقيقي، فبالعكس، يترجم في نظرية المرض الهولندي في شكل انخفاض في إنتاج المنتجات التجارية التي تختلف عن تلك التي تظهر في القطاع المهيمن، بالشكل الذي تصبح فيه الدولة تابعة بطريقة شبه كلية لثروتها الطبيعية الوحيدة.

تغيب الاختلالات القطاعية في نظرية النمو المفقر لباغواتي. وبعكس نظرية باغواتي، على مستوى الفرضيات، فإن نماذج المرض الهولندي تبني تحاليلها على فرضية الدول الصغيرة، وهذا يعني أنه في هذا النوع من الاقتصاد فإن المنتجين يعتبرون "price takers" في السوق العالمي[96].

وبالمقابل فإن نقاط الالتقاء بين النظريتين تتواجد على مستوى التوصيات التي تقدمها بالنسبة للسياسات الاقتصادية.

فقد استعملت نظرية النمو المفقر كحجة لتوصية الدول السائرة في طريق النمو لتبني إستراتيجية تقوم على أساس تخفيض صادراتها من المواد الأولية التي تمثل ميزتها التفاضلية الطبيعية ولتطوير المنتجات التي تحل محل الواردات. تعتبر هذه الإستراتيجية التي تدعى التصنيع عن طريق إحلال الواردات، الطريقةَ التي تمكن الدول المصدرة للمواد الأولية الهروب من النمو المفقر.

وبالعكس، فإن دخول الدول السائرة في طريق النمو إلى السوق العالمية عن طريق صادرات المواد الأولية ليس موضع إشكال، بل المشكل الحقيقي يكمن في استعمال العوائد الخارجية المتهاطلة بقوة في قطاع مصدِّر، وبهذا يوصي نموذج المرض الهولندي بضرورة التعقيم الإرادي لهذه المداخيل الخارجية عن طريق إيداعها بالخارج.

---

[95] **Jean-Philippe KOUTASSILA**, *Le syndrome hollandais : théorie et vérification empirique au Congo et au Cameroun*, Centre d'Economie du Développement, Université Montesqueu-Bordeux IV, France, pp : 4, 5.

[96] Un pays est, en fait, susceptible d'être victime d'une croissance appauvrissante que si son offre d'exportations entraîne une forte baisse des prix. Ce qui implique que la demande soit inélastique au prix et que le pays soit de grande taille ; ses exportations représentant un pourcentage important de l'offre mondiale.

إن الدولة معرضة لأن تكون ضحية نمو مفقر إذا كان عرضها للتصدير يؤدي إلى انخفاض كبير في الأسعار. وهذا ما يؤدي لكون الطلب غير مرن بالنسبة للسعر، وأن الدولة تكون ذات حجم كبير، تمثل صادراتها نسبة مهمة في التجارة الدولية.

المطلب الثالث: نظرية التكامل الاقتصادي

الفقرة الأولى: تعريف التكامل الاقتصادي

للتكامل مدلول ساكن تارة، وتارة أخرى متغير، كما يمكنه أن يعبر عن وضعية أو عن عملية. هذه الازدواجية في المفهوم جعلت "أميتاي ايتزيوني Amitai Etzioni" يفرق بين "التكامل" بمفهومه الاستاتيكي وبين "التوحيد" وهي عملية ينمو من خلالها الاندماج والتكامل[97].

وقد اختلف الاقتصاديون في تعريف التكامل الاقتصادي، فتنبرغن "J. Tinbergen"[98] يعرفه من جانبه السلبي بإلغاء واستبعاد أدوات معينة في السياسة الاقتصادية الدولية، أما الناحية الإيجابية منه فتشير إلى الإجراءات التدعيمية التي يراد بها إلغاء عدم الاتساق في الضرائب والرسوم بين الدول الرامية إلى التكامل، أما تعريف "بيلا بلاسا B. Balassa" للتكامل الاقتصادي[99]، فيعتمد على مناقشة قضية التمييز أو التدخل الحكومي وعلاقتها بسياسة حرية التجارة الخارجية، إذ يذهب هذا الاقتصادي إلى اعتبار اختفاء التمييز أو التدخل الحكومي شرطا منطقيا لتحرير التجارة بين مجموعة الدول الأعضاء في التنظيم التكاملي، غير أن "بيلا بلاسا" يذهب في تحديده إلى مفاهيم حرية التجارة الخارجية بتحرير عناصر الإنتاج أي التجارة الخارجية بمعناها الواسع، وهو ما يعني إزالة كافة القيود التي تعوق انسياب رؤوس الأموال الدولية، وانتقالات عنصر العمل بين الدول الداخلة فيما بينها في اتفاق تكاملي[100].

يقدم أحد الباحثين مفهوما شموليا للتكامل الاقتصادي على أنه عمل إرادي من قبل دولتين أو أكثر يقوم على إزالة كافة الحواجز والقيود على المعاملات التجارية، وانتقال عوامل الإنتاج فيما بينها، مع تنسيق السياسات الاقتصادية، وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء وتخصصها التجاري بهدف زيادة الإنتاجية عامة، مع وجود فرص متكافئة لكل دولة عضو[101].

ويتضح من خلال أغلب التعاريف السابقة للتكامل الاقتصادي، الطابع التجاري (التبادلي) على حساب جانبه الإنتاجي، فما هو إلا توسيع للنطاق الجغرافي و المساهمة في نمو التجارة الدولية خاصة بفعل تأثير الشركات العابرة للقارات، عن طريق القضاء التدريجي لكل المعيقات التي تواجه التبادل بين الدول، وتنسيق توجهاتها الاقتصادية الأساسية [102].

---

[97] **Jean BARREA**, *Théorie des relations internationales*, Edition Ciaco Louvain, France, sans date, p : 347.

[98] د. محمد عبد المنعم عفر وأحمد فريد مصطفى، **الاقتصاد الدولي**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999، ص: 217.

[99] د. سامي عفيفي حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الكتاب الثاني، ط$_2$، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994، ص: 279.

[100] لأكثر معلومات حول وصف التكامل كحالة وكعملية، أنظر: بيلا بلاسا، **نظرية التكامل الاقتصادي**، ترجمة راشد البراوي ، ط$_1$، دار النهضة العربية، القاهرة، 1964، ص ص: 09-10.

[101] د. سامي عفيفي حاتم، **مرجع سبق ذكره**، ص 283.

[102] **François PERROUX**, *L'Intégration et l'échec de la théorie traditionnelle de l'échange extérieure*, Economie Appliquée, Tome XIX, 1968, p : 37.

وهناك أربع مدارس في نظرية التكامل، فالأولى، وظيفية (Functionalism) أسسها البريطاني "دافيد ميتراني"، تتضمن كل حالات الاندماج الجزئي، حيث يتم تفويض بعض الوظائف الحكومية إلى الوحدات المشاركة في صناعة القرار، وتقوم نظرية "ميتراني" على أربعة مبادئ أساسية [103] هي مبدأ الأولوية و مبدأ فصل السلطة السياسية عن الإقليم و مبدأ تحقيق السلام الدولي عن طريق الذوبان التدريجي للسيادات السياسية الإقليمية والقومية أو السلام عن طريق التعاون الدولي مع تبعية عقلانية منفعية، وأخيرا مبدأ التفرع والتشعب إلى مجالات أخرى.

أما الوظيفية الجديدة (Neo-Functionalism) بزعامة كل من البريطانيين "إرنست هاس" و"ل. ليندبرغ" فهي تعرف التكامل الاقتصادي على أنه عملية تحول الولاءات والنشاطات السياسية في دول متعددة ومختلفة نحو مركز جديد[104] تمتلك مؤسساته صلاحيات تتجاوز الدول القومية.

أما المدرسة التعددية التي يتزعمها الألماني "كارل دويتش" فقد ساهمت في تطوير نظرية الاتصالات و وضع نظرية جديدة للصفقات، فوجود عاملي الاتصال والصفقات يسهل التكامل بين الدو ل ويدفع تدريجيا قادتها نحو الشعور بالانتماء لما يسمى بالجماعة السياسية.

وأخيرا، المدرسة الفدرالية التي يعتقد فيها "اتزيوني" بأن تحقيق التوحيد السياسي لا يتم إلا بتتبع عملية التوحيد من لحظة اعتبارها فكرة حتى نضوجها، ودرس في ذلك محاولات تشكيل وحدات سياسية فوق الدولة القومية ابتداء من 1958 مثل السوق الأوروبية المشتركة (من 1958 - 1963)، الجمهورية العربية المتحدة (من 1958-1961) وجعل النموذج مستندا إلى أربعة مراحل[105]. وقد أكد "اتزيوني" على أهمية النخب الخارجية في إنجاح عملية التوحيد إذا كانت لها نفس التوجهات مع النخب الداخلية، فقد فشل نموذج اتحاد جزر الهند الغربية لعدم استخدام بريطانيا (نخب خارجية)نفوذها لتطوير بناء فيدرالي، في حين كان دور وتأثير النخب الخارجية للسوق الأوروبية المشتركة فعالا من خلال مشروع مارشال ومساهمة الولايات المتحدة في منظمة حلف شمال الأطلسي، في حين فشلت تجربة الجمهورية العربية المتحدة لعدم امتلاكها نخب فعالة[106]. كما يظهر أن فكرة إنشاء اتحاد المغرب العربي بدأت سنة 1958 تماما مثل السوق الأوربية المشتركة غير أن الثانية تم تحقيقها ولم يتم تحقيق الأولى، وربما يعود ذلك إلى غياب دور فعال للنخب الداخلية والخارجية.

---

[103] **Jean BARREA**, *Op.cit.*, pp : 354-357.
[104] *Ibid.*, pp : 358-359.
[105] د. نايف علي عبيد، **مجلس التعاون لدول الخليج العربية من التعاون إلى التكامل**، سلسلة اطروحات الدكتوراه؛ 28، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1996، ص ص: 22-23.
[106] بلفاطمي عباس، **مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية**: التكامل الاقتصادي لمجلس التعاون لدول الخليج العربية: الواقع والتحديات، 2002، ص: 12.

الفقرة الثانية: أنواع وأشكال التكامل الاقتصادي

من خلال الواقع، نجد أن للتكامل أنواعا متعددة ودرجات مختلفة، نلخصها فيما يلي:

النوع الأول. تكامل الأسواق: أي الاعتماد على قوى السوق وآلياته كمحرك لعملية الاندماج الاقتصادي ويتم التكامل الاقتصادي عبر مراحل مختلفة هي:

أولا: اتفاقيات تعاون تقليدية [107] Economic Cooperation Agreement.

وهي عبارة عن تعاون لا يتخطى منح بعض الامتيازات التجارية بشروط معينة مع بعض الدعم المالي والتقني للدول المشاركة، مثل اتفاق التعاون بين الجزائر والمجموعة الاقتصادية الأوربية سنة 1976.

ثانيا : اتفاقيات التجارة التفضيلية [108] Preferential Trading Agreement.

وهي تنطوي على تحرير التجارة بين الدول الأعضاء، بانتهاج أسلوب المعاملة التفضيلية على تجارتها البينية، بمعنى تدابير معينة في مجال تخفيض العقبات الجمركية وغير الجمركية المفروضة على الواردات التي تتم بينها باستثناء خدمات رأس المال (Capital Services)، مثل الاتفاق التجاري التفاضلي بين الجزائر وتونس الموقع يوم 04 ديسمبر 2008.

وتشمل اتفاقية التجارة التفضيلية [109] على تخفيض العقبات الجمركية وغير الجمركية دون إلغائها كلية، لتنشيط التبادل التجار ي البيني في شقه السلعي مع احتفاظ الدول الأعضاء بحق صياغة وتحديد سياستها التجارية.

ثالثا : منطقة التجارة الحرة The Free Trade Area.

تتسم منطقة التجارة الحرة بأن إلغاء القيود المفروضة على التجارة فيما بين دولها غير مصحوب بفرض رسوم جمركية موحدة مع الدول خارج المنطقة، أي تحتفظ كل دولة من الدول الأعضاء في المنطقة بتعريفتها الجمركية وحرية تقرير سياستها التجارية وتعديلها. ويمكن أن نشير أن رفع القيود يقتصر فقط على المنتجات الوطنية أي المنتجات التي يكون مصدر إنتاجها في إقليم أحد الأعضاء، الأمر الذي يثير بطبيعة الحال مشكلة التعرف على مصدر السلع والبت في غلبة العناصر الوطنية فيها على العناصر الإيجابية [110].

رابعا: الاتحاد الجمركي Customs Union .

يمكن أن نعرف الصورة التكاملية للاتحاد الجمركي بالمعادلة التالية:

الاتحاد الجمركي = منطقة تجارة حرة + تعريفة جمركية موحدة في مواجهة العالم الخارجي.

---

[107] مكتب العمل العربي، **الأسس النظرية للتجارة الدولية و التكامل الاقتصادي**، منظمة العمل العربية، 1996، ص ص: 26-27.
[108] تسمى كذلك بالنظام التفضيلي أو منطقة التفضيل الجزئي (The preferential Trading System (Or Club .
[109] د. حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير و التنظيم**، ص: 287.
[110] د. عادل أحمد حشيش [و آخرون]، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998، ص: 246.

خامسا: السوق المشتركة Common Market.

بدورها السوق المشتركة = الاتحاد الجمركي + تحديد انتقالات عناصر الإنتاج.

من هذه المعادلة يتضح لنا أن السوق المشتركة تشمل على شقين رئيسيين هما[111] شق الاتحاد الجمركي الذي سبق التطرق إليه ويبقى التعرف على الشق الثاني الذي يختص بالبحث عن الوسائل المختلفة الخاصة بإقرار مبدأ حرية انتقال عناصر الإنتاج (العمل + رأس المال المادي + رأس المال الإنشائي + التكنولوجيا) بين الدول الأعضاء ويؤدي ذلك إلى إعادة توزيع عناصر الإنتاج بين تلك الدول الأعضاء، بما يكفل إمكانية زيادة إنتاجها، حيث تكون هذه الدول سوقا واحدا ينتقل فيها العمال دون قيود، كما يصبح بإمكان رؤوس الأموال العمل في نطاق واسع.

سادسا: الاتحاد الاقتصادي Economic Union.

يمكن صياغته في المعادلة البسيطة التالية :

الاتحاد الاقتصادي = السوق المشتركة + عملية تنسيق السياسات الاقتصادية بين الدول الأعضاء[112].

سابعا: التكامل الاقتصادي التام Total Economic Integration.

وهي آخر مرحلة في مشروع التكامل الاقتصادي، وتبدأ بما سبق تحقيقه عبر مراحل التكامل السابقة من إلغاء الحواجز الجمركية بين دول التكامل، وحرية انتقال السلع فيما بينها (مرحلة التجارة الحرة)، قيام دول التكامل بفرض ضريبة جمركية موحدة اتجاه العالم الخارجي (اتحاد جمركي)، وسوق موحدة تؤمن حرية انتقال عناصر الإنتاج، كالعمل ورأس المال فيما بين دول التكامل (سوق مشتركة)، توحيد السياسات الاقتصادية، المالية، النقدية والاجتماعية (اتحاد اقتصادي) ويضاف إلى كل ما سبق ما يلي [113]:

1. توحيد السياسات الاقتصادية كافة .

2. إيجاد سلطة إقليمية عليا Supranationale، وهذا يعني تقليص السلطات التنفيذية للدول الأعضاء، وخضوعها في كثير من المجالات للسلطة الإقليمية العليا، وهذا يعني أن الاندماج الاقتصادي التام، لا يحتاج إلا لخطوات محدودة للوصول إلى وحدة سياسية فعلية.

3. عملة موحدة تجري في التداول عبر دول المنطقة المتداولة.

4. جهاز إداري موحد لتنفيذ هذه التدابير.

ويمكن تلخيص مراحل (مستويات) التكامل الاقتصادي في الجدول الموالي [114]:

---

[111] المصدر نفسه، ص 294-295.
[112] د. محمد عبد العزيز عجمية، **الاقتصاد الدولي: دراسة نظرية و تطبيقية**، جامعة الإسكندرية، الإسكندرية ، 2000، ص: 144.
[113] د. حسين عمر، **التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر**، دار الفكر العربي، القاهرة، 1998، ص: 142.
[114] عباس بلفاطمي، مذكرة ماجستير **"التكامل الاقتصادي لمجلس التعاون الخليجي: الواقع والتحديات"**، سطيف، 2002.

جدول رقم (08): مستويات التكامل الاقتصادي

العمليات / الحالات	منح بعض الامتيازات التجارية	تخفيض الرسوم الجمركية وغير الجمركية	إزالة الحواجز الجمركية والقيود الكمية على التجارة بين الأعضاء	توحيد تعريفات الجمارك تجاه الخارج	حرية انتقال عوامل الإنتاج	تنسيق السياسات الاقتصادية	تو حيد السياسات والمؤسسات
اتفاقيات تعاون تقليدية	×						
اتفاقيات التجارة التفضيلية	×	×					
منطقة التجارة الحرة	×	×	×				
الاتحاد الجمركي	×	×	×	×			
السوق المشتركة	×	×	×	×	×		
الاتحاد الاقتصادي	×	×	×	×	×	×	
التكامل الاقتصادي التام	×	×	×	×	×	×	×

النوع الثاني. تكامل الإنتاج: أي تحقيق الاندماج عن طريق توحيد وتجانس الهياكل الإنتاجية للدول الأعضاء، ويأخذ هذا الأسلوب الشكلين التاليين:

أولا: التكامل القطاعي

وهو دمج قطاع من القطاعات الاقتصادية الرئيسية في الدول المعنية، بحيث تصبح له سوق موحدة تكون فيها التجار ة بمنأى عن القيود الكمية والتعريفات الجمركية، كما تنسق فيها سياسات الإنتاج والتسعير والنقل والتخزين والتسويق.

ثانيا: المشروعات المشتركة Joint Venture.

إن المشروع المشترك هو «ذلك المشروع الذي يقوم بين أطراف متعددة من دول مختلفة ويشترك كل طرف فيه، بواحد أو أكثر من عناصر الإنتاج اللازمة لقيامه بنشاطه الإنتاجي.» [115]

إن المشروع المشترك يشمل كل صور المشاركات التي تقام على أساس المشاركة برأسمال وتؤدي إلى تكوين كيانات ذاتية، والتي تقام على أساس المشاركة التعاقدية، التي لا ترقى إلى مرتبة المشاركة في رأس المال، وتسعى إلى تثبيت علاقات تعاقدية مع الأطراف المعنية بهدف تحقيق أهداف اقتصادية [116].

هذا عن أنواع التكامل الاقتصادي، أما أشكاله فيمكن رصدها من زاويتين.

الشكل الأول. من ناحية طبيعة علاقة التكامل[117]: علاقات التكامل الرأسي وعلاقات التكامل الأفقي.

[115] محمد لبيب شقير، **الوحدة الاقتصادية العربية: تجاربها وتوقعاتها**، ج$_1$، ط$_1$، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1986، ص: 431.
[116] د. سميح مسعود برقاوي، **المشروعات العربية المشتركة : الواقع والآفاق**، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1988، ص: 18.
[117] عبد الوهاب حميدو رشيد، **التكامل الاقتصادي والتجارب المعاصرة: النفط والتعاون العربي**، المجلد 11، الأمانة العامة لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول؛ العدد 01، الكويت، 1985، ص: 129.

الشكل الثاني. من ناحية طبيعة الأنظمة الاقتصادية، الاجتماعية ومستويات تطورها: يمكن أن يكون:

1. التكامل بين البلدان المتطورة جدا: التي تتميز أنظمتها بالملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وتملك طاقات إنتاجية ضخمة، ويكمن الغرض من هذا التكامل في الحاجة إلى منافذ خارجية لتصريف فائض منتجاتها وتمكينها من استمرار تشغيل وتطوير ماكنتها الإنتاجية.

2. التكامل بين بلدان متوسطة النمو الاقتصادي: وهنا تبرز أكثر مما هو موجود في المجموعات الأخرى، الفوارق بين مستويات تطور اقتصاديات الدول الأعضاء حيث أن البعض منها قد قطع أشواطا كبيرة في تنميتها الصناعية كحال دول جنوب شرق آسيا الأكثر تصنيعا، بينما البعض الآخر مازال دون ذلك بمراحل، وبالتالي فإن آثار التكامل سوف تكون إيجابية بالنسبة للبلدان الأكثر تصنيعا.

3. التكامل بين البلدان الأقل نموا: إن الغاية التكاملية له تتمثل في إنشاء وضمان استمرارية بقاء المؤسسات الصناعية، أي الاستفادة من الوفرات الخارجية لوضع شروط نمو الاقتصادات الوطنية.

الفقرة الثالثة: شروط التكامل الاقتصادي

يتطلب التكامل الاقتصادي شروطا ليست سهلة لتحقيق هذه التحولات، لكنها ضرورية:

أولا: تنسيق السياسات القومية الاقتصادية، خاصة في مسألة التعريفة الجمركية، النقدية والسياسة التجارية تجاه الدول الواقعة خارج المنطقة، وشؤون النقد، وبعض العناصر الضريبية والأوضاع الاجتماعية وسياسات الاستثمار، وذلك عن طريق وجود أجهزة متخصصة ومؤسسات تتمتع بالصلاحيات المطلوبة المتابعة للعمل [118].

ثانيا: وجود البنى القاعدية لما لها من تأثير في إلغاء الحواجز التي تعترض التبادل التجاري بين الدول المتكاملة.

ثالثا: وجود تناسب في مستوى التطور الاقتصادي لكل دولة، وفي بنيتها الإنتاجية في جانبها الصناعي بالإضافة إلى مدى التوفر الحقيقي لعناصر الإنتاج والموارد الطبيعية، فهي لا تعمل فقط على تسريع وتيرة تقدم العملية التكاملية، بل تساعد على تدعيم الامتيازات والفوائد التي يمكن أن يجنيها كل طرف [119].

رابعا: المناخ السياسي، انطلاقا من أن الهدف من مبدأ الانضمام لأي تكامل هو التنمية الاقتصادية، والاستجابة لحاجات الدول الأعضاء، فإنه من الضروري ارتباط المصالح القومية والحيوية [120]، عن طريق توفر الثقة وقبول التضحيات الضرورية التي يتطلبها العمل المشترك.

---

[118] إسماعيل العربي، **التكتل والاندماج الإقليمي بين الدول المتطورة**، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1974، ص: 49.

[119] **KAHNERT et autres**, *Intégration économique entre pays en voie de développement*, OCDE, Paris, 1969, p : 18.

الفقرة الرابعة: آثار التكامل الاقتصادي

تنقسم الآثار المترتبة عن التكامل الاقتصادي إلى آثار سكونية وأخرى ديناميكية.

1. الآثار السكونية للتكامل الاقتصادي Les Effets Statiques.

يمكن تفحصها عن طريق تحليل أثر إقامة اتحاد جمركي على الدول الأعضاء وغير الأعضاء، فإذا افترضنا قيام اتحاد جمركي بين قطرين (أ) و(ب)، بإلغاء الرسوم الجمركية على الواردات فيما بينهما، وبفرض رسوم على الاستيراد من البلد (ج)، فإن ذلك قد يؤدي إلى أن يستورد (أ) من (ب) سلعا كان ينتجها هو من قبل، لأن (ب) تنتجها بتكلفة أقل بسبب تمتعها فيها بميزة نسبية، وأصبح استيرادها من (ب) يكلف أقل من إنتاجها داخل (أ) بعد إلغاء الرسوم الجمركية عليها، فيكون هذا الأثر «أثرا إنشائيا للتجارة Effet de création d'échange»بين دول الاتحاد الجمركي، كما يقترن ذلك بتخصص (ب) في إنتاج السلع التي يتمتع فيها بميزة نسبية، وينطبق الشيء نفسه على (أ)[121].

ولكن إقامة الاتحاد الجمركي قد تؤدي كذلك إلى أن يستورد (أ) من (ب)، أو(ب) من (أ) سلعا كان يستوردها سابقا من (ج) التي تمتلك ميزة نسبية فيها، ولكن الرسم الجمركي الحمائي الذي فرض عليها بسبب الاتحاد الجمركي أفقدها هذه الميزة، ففي هذه الحالة يؤدي الاتحاد الجمركي إلى أن يتحول القطر (أ) عن استيراد هذه السلع من القطر (ج) إلى استيرادها من (ب) الذي لا يتمتع فيها بهذا التميز والذي ينتجها بنفقة أكبر، ففي هذه الحالة يكون أثر الاتحاد الجمركي على التجارة بين أقطار الاتحاد «أثرا تحويلي Effet de diversion d'échange»ويقترن ذلك بتخصص (ب) في إنتاج سلعة أو سلعا لا يتمتع فيها بتميز نسبي مقارنة مع (ج)، وينطبق الشيء نفسه على (أ) مما يؤدي في النهاية إلى عدم تحقيقهما لأكفأ استعمال ممكن لمواردها ومن ثم إلى عدم الحصول على أقصى قدر ممكن من الإنتاج منها، أي إلى تحقيق أثر سلبي على الإنتاج.

والواقع، يتولد عن إقامة الاتحاد الجمركي، غالبا، الأثرين معا (الإنشائي والتحويلي) على التجارة، وعلى التخصص، وعلى حجم الإنتاج الذي يحصل عليه الاتحاد من موارده. ولذلك فإنه يجب عند بحث آثار هذا الاتحاد على الكفاءة في توزيع الموارد وعلى الإنتاج، النظر إلى الأثر الصافي بين «الأثر الإنشائي» للتجارة الذي يرتبط بتحقيق أكفأ استخدام ممكن لهذه الموارد، وبين «الأثر التحويلي» الذي يولد أثرا سلبيا على كفاءة استخدامها[122].

---

[120] العربي، **التكتل والاندماج الإقليمي بين الدول المتطورة**، ص: 47.

[121] بمعنى أننا نفترض أن عناصر الإنتاج التي ستتوقف عن العمل في إنتاج السلعة أو السلع التي أصبحت تستورد من (ب)، سوف توجه لإنتاج سلع أخرى يتمتع فيها (أ) بميزة نسبية أكبر من (ب)، ويصدر جزء من هذا الإنتاج إلى (ب) وهذا الغرض كامن ضمنا في منطق نظرية الاتحاد الجمركي وإن كان ليس من الضروري دائما أن يتحقق من الناحية العملية، ولكنه إذا تحقق يؤدي لتحقيق استعمال أكثر كفاءة للموارد في القطرين وإلى توسيع التخصص والتجارة بينهما.

[122] شقير، **الوحدة الاقتصادية العربية: تجاربها وتوقعاتها**، ص: 89.

ومن العوامل المهمة التي يتوقف عليها هذا الأثر الصافي مدى اتساع منطقة الاتحاد الجمركي لأنه كلما اتسعت هاته المنطقة وشملت عددا أكبر من الأقطار كلما قويت فرصة تحقق الأثر الإنشائي وتضاءلت فرصة تحقق الأثر التحويلي[123].

2. الآثار الديناميكية للتكامل الاقتصادي Les Effets Dynamiques.

إن إنشاء اتحاد جمركي مع مرور الوقت يؤدي إلى تغييرات أساسية في الهيكل الاقتصادي للدولة العضو، ويشار لهذه التأثيرات بالآثار الديناميكية لإقامة الاتحاد الجمركي، وتتكون هذه الآثار الديناميكية من مجموعتين منفصلتين[124]:

✓ الآثار المترتبة عن اتساع نطاق المنافسة داخل المنطقة التكاملية على الكفاءة الاقتصادية للوحدات الإنتاجية العاملة داخل اقتصاديات الدول الأعضاء في الدرجة التكاملية: فانخفاض العوائق التجارية بين الدول الأعضاء يتوجب على الصناعات المحمية في السابق من المنافسة الأجنبية أن توائم نفسها في بيئة تنافسية جديدة بتطبيق مبدأ "مزيد من الترشيد في الإنتاج"، وهذا ما يساهم في إنعاش الكفاءة في الصناعات المحمية سابقا عن طريق تخفيض تكاليف الإنتاج، وتطويرهذه الصناعات من خلال رفع مستو ى جودتها، أما الصناعات التي لا تصمد أمام قوة المنافسة، فتخرج من السباق وتتحول مواردها إلى قطاعات أكثر إنتاجية في الاقتصاد الوطني، وسوف تكون المحصلة النهائية اقتصادا يستخدم موارده بطريقة أكثر كفاءة، مما يزيد من رفاه الأمة الاقتصادي.

✓ اتساع نطاق الأسواق وتوسيع إمكانيات الإنتاج: ما يؤدي بالمنشآت لزيادة مستوى إنتاجها وتحقيق ما يسمى بوفورات الحجم (Economie d'échelle) ونقصد بها الانخفاض في نفقة إنتاج السلعة نتيجة لمزايا الإنتاج الكبير.

إن التكامل الاقتصادي يؤدي إلى تخصص كل قطر في سلعة أو مجموعة من السلع، فيزيد إنتاجه منها لمواجهة السوق الواسعة، مما يسمح بالاقتراب من الحجم الأمثل لانخفاض تكلفة الوحدة منها[125]، وتؤدي جميع الآثار الديناميكية إلى زيادة الكفاءة الإنتاجية للدول الأعضاءوزيادة قدر تها الإنتاجية، وبذلك تزداد احتمالات تحسن الأوضاع الاقتصادية في هذه الدول.

وفي الحقيقة يعتقد الكثيرون بأن فوائد الاتحاد الجمركي لا تأتي نتيجة لخلق التجارة ولكن من الآثار الديناميكية على المدى الطويل.

[123] المصدر نفسه.
[124] د. حاتم، **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، ص: 353.
[125] شقير، مرجع سبق ذكره، ص: 90 .

خلاصة الفصل الأول:

يبقى السؤال دوما مطروحا حتى مع المفاوضات داخل منظمة التجارة العالمية، وهو إن كان فعلا للانفتاح والتبادل الحر للتجارة الدولية دور ايجابي على الاقتصاد العالمي؟ بالنسبة للمنظمة العالمية للتجارة والعديد من الاقتصاديين المعاصرين فالإجابة ايجابية دون منازع، إن ارتفاع حجم التدفقات التجارية، تخلق مناصب عمل جديدة ويتراجع الفقر. ولكن من جهة أخرى، فإن انفتاح التبادلات التجارية تصحبه عملية délocalisation والتي من جهتها تحطم مناصب العمل. بالإضافة أنه لا توجد أية دراسة، في الدول الأكثر فقرا، تبين أن هذا الانفتاح على الاقتصاد العالمي كان له أثر ايجابي على التنمية في هذه الدول[126].

هناك عوامل لا تحصى تفسر التجارة الدولية وعوامل قيامها وكل نظرية من النظريات السابقة حاولت إيجاد تفسير لجزء بسيط من هذه العملية المعقدة ولا يمكن الحكم بصحتها أو عدمه إلا في حدود فرضيات وشروط هذه النظرية، فالعوامل مجتمعة وحدها هي الكفيلة بإعطاء تفسير للتجارة الدولية، وعلى ذلك فإن نموذج التوازن الشامل الذي يجمع بين هذه العوامل مجتمعة هو وحده القادر على إعطاء تفسير كامل لظاهرة التجارة الدولية ولا تكفي تلك الأفكار والنظريات لإعطاء تفسير كاف للتخصص الدولي[127]. وسنحاول من خلال ما تنيرنا وتزودنا به من أفكار ووسائل للتحليل من محاولة تفسير التجارة الخارجية للجزائر من خلال الفصول التالية.

[126] **Akram BELKAID**, article : *Les leçons de l'OMC*, in le qoutidien « Quotidien d'Oran », rubrique économique, mercredi 23 juillet 2008, p : 04.

[127] الدكتور حازم البيلاوي، **نظرية التجارة الدولية**، منشأة المعارف، 1968، ص ص: 51-67.

جداول رقم (46): مؤشر التبادل داخل الفرع بين الجزائر ودول PTM

الجزائر مع تركيا:

القطاع (فصل من قائمة التعريفة الجمركية)	ISC
27 المحروقات والمعادن، الزيوت المعدنية ومشتقاتها	0.99
72 الحديد والصلب	-0.41
28 المواد الكيميائية غير العضوية	0.55
29 المواد الكيميائية العضوية	0.02
76 الألمنيوم	-0.92
08 فواكه مشكلة	-0.85
40 المطاط	-0.986
87 سيارات، جرَّارات، دراجات ومركبات أخرى	-0.999
19 مستحضرات أساسها الحبوب أو النشأ أو الحليب	-0.999
07 الخضر والنباتات	-0.999
22 المشروبات، والسوائل الكحولية والخل	-0.999
11 منتجات المطحنة	-0.999
المتـــوســـط	**-0,55**

الجزائر مع لبنان:

القطاع (فصل مع قائمة التعريفة الجمركية)	ISC
84 آلات وتجهيزات ميكانيكية	-0.94
27 المحروقات والمعادن، الزيوت المعدنية ومشتقاتها	0.71
38 منتجات مختلفة من الصناعة الكيميائية	-0.58
35 منتجات الألبومين ، الإنزيمات، منتجات ذات مصدر النشأ	-0.546
33 الزيوت الأساسية والعطور	-0.85
15 الشحوم والزيوت الحيوانية أو النباتية	-0.62
المــتوســـط	**-0,7**

الجزائر مع سوريا:

القطاع (فصل مع قائمة التعريفة الجمركية)	ISC
27 المحروقات والمعادن، الزيوت المعدنية ومشتقاتها	0.89
41 الجلود	0.98
44 الخشب وفحم الخشب	-0.52
30 المنتجات الصيدلانية	-0.98
84 آلات وتجهيزات ميكانيكية	-0.977
19 مستحضرات أساسها الحبوب أو النشأ أو الحليب	-0.839
29 المواد الكيميائية العضوية	0.798
07 الخضر والنباتات	-0.94
28 المواد الكيميائية غير العضوية	-0.907
85 آلات وتجهيزات كهربائية	-0.99
02 اللحوم	-0.985
08 فواكه مشكلة	-0.999
04 الحليب ومشتقاته	-0.73
22 المشروبات، والسوائل الكحولية والخل	-0.995
المتـــوســـط	**-0,5**

الجزائر مع الأردن:

القطاع (فصل مع قائمة التعريفة الجمركية)	ISC
72 الحديد والصلب	0.978
85 آلات وتجهيزات كهربائية	0.80
76 الألمنيوم	-0.55
38 منتجات مختلفة من الصناعة الكيميائية	-0.96
19 مستحضرات أساسها الحبوب أو الفرينة أو النشا أو الحليب	-0.926
39 البلاستيك	-0.985
المتـــوسط	**-0,27**

الجزائر مع المغرب:

القطاع (فصل من قائمة التعريفة الجمركية)	ISC
27 المحروقات والمعادن، الزيوت المعدنية ومشتقاتها	0.99
72 الحديد والصلب	0.688
28 المواد الكيميائية غير العضوية	0.988
12 بذور وفواكه مختلفة ونباتات اصطناعية	0.999
30 منتجات صيدلانية	-0.79
08 فواكه مشكلة	0.167
74 النحاس ومنتجات النحاس	0.50
78 الرصاص ومنتجاته	-0.96
33 الزيوت الأساسية والعطور	-0.58
48 الورق والكارتون	-0.978
62 الألبسة ولوازمها	-0.698
49 منتجات الطباعة والصحافة والنصوص والمخططات	-0.495
85 آلات وتجهيزات كهربائية	-0.974
84 آلات وتجهيزات ميكانيكية	-0.895
82 مواد وقطع outillage وأغطية الطاولات	-0.50
19 مستحضرات أساسها الحبوب أو الفرينة أو النشأ أو الحليب	-0.927
90 تجهيزات وآلات التصوير أو القياس أو الطبية	-0.949
25 الملح، الأحجار، الجبس، الاسمنت، الصلصال	-0.999
32 مركز tannant ou tinctoriaux	-0.987
94 الأثاث	-0.995
22 المشروبات، السوائل الكحولية والخل	-0.946
39 البلاستيك	-0.998
المتوسط	**-0,42**

الجزائر مع مصر:

القطاع (فصل مع قائمة التعريفة الجمركية)	ISC
27 المحروقات والمعادن، الزيوت المعدنية ومشتقاتها	0.89
72 الحديد والصلب	0.605
40 المطاط والمنتجات المطاطية	0.34
76 الألمنيوم	-0.348
25 الملح، الأحجار، الجبس، الاسمنت، الصلصال	-0.978
30 منتجات صيدلانية	-0.966
39 البلاستيك	-0.977
32 مركز tannant ou tinctoriaux	-0.858
73 منشآت الصلب والحديد	-0.999
85 آلات وتجهيزات كهربائية	-0.99
12 بذور وفواكه مختلفة ونباتات اصطناعية	-0.80
38 منتجات مختلفة من الصناعة الكيميائية	-0.968
84 آلات وتجهيزات ميكانيكية	-0.998
70 الزجاج ومنتجات الزجاج	-0.997
49 منتجات الطباعة والصحافة والنصوص والمخططات	-0.998
المتوسط	**-0,6**

الجزائر مع تونس:

القطاع (فصل مع قائمة التعريفة الجمركية)	ISC
27 المحروقات والمعادن، الزيوت المعدنية ومشتقاتها	0.939
72 الحديد والصلب	0.765
39 البلاستيك	-0.109
29 المواد الكيميائية العضوية	-0.199
11 منتجات المطحنة	0.999
84 آلات وتجهيزات ميكانيكية	-0.70
79 الزنك	0.988
48 الورق والكارتون	-0.75
07 الخضر والنباتات	0.91
28 المواد الكيميائية غير العضوية	-0.83
03 الأسماك و crustacé	0.998
17 السكر والسكريات	-0.436
90 تجهيزات وآلات التصوير أو القياس أو الطبية	-0.86
73 منشآت الصلب والحديد	-0.969
78 الرصاص ومنتجاته	0.37
20 مستحضرات الخضر، الفواكه وأعضاء نباتية أخرى	-0.885
85 آلات وتجهيزات كهربائية	-0.95
94 الأثاث	-0.89
74 النحاس ومنتجات النحاس	-0.62
38 منتجات مختلفة من الصناعة الكيميائية	-0.819
31 الأسمدة	-0.878
47 عجينة الخشب أو مواد أخرى سيليلوزية	0.89
54 خيوط طبيعية أو اصطناعية	0.797
70 الزجاج ومنتجات الزجاج	-0.949
49 منتجات الطباعة والصحافة والنصوص والمخططات	-0.737
25 الملح، الأحجار، الجبس، الاسمنت، الصلصال	-0.99
87 سيارات، جرّارات، دراجات ومركبات أخرى	-0.998
96 منشآت مختلفة	-0.78
82 مواد وقطع outillage وأغطية الطاولات	-0.74
86 مركبات وآلات السكك الحديدية وغيرها	-0.059
08 فواكه مشكلة	-0.91
32 مركّز tannant ou tinctoriaux	-0.99
34 الصابون ومستحضرات عضوية والمطهرات والشموع العجائن الاصطناعية	-0.97
40 المطاط والمنتجات المطاطية	-0.999
المتوسط	**-0,22**

المصدر: تم إعدادها من طرف الطالبة اعتمادا على معطيات المديرية العامة للجمارك

الخاتمة العامة

يعرف العالم المعاصر موجة جارفة نحو اقتصاد السوق وما يستتبعه من خوصصة المؤسسات الاقتصادية وتحرير الأسعار ومن ثم تحرير المبادلات التجارية، بما يتفق والرؤية السائدة عالميا والتي تتخذ من الليبرالية مذهبا ومن العولمة وسيلة وغاية ومن أهم المنظمات الدولية الاقتصادية، المالية منها (صندوق النقد الدولي والبنك العالمي) والتجارية (المنظمة العالمية للتجارة)، دعائم وركائز...

وفي خضم هذه المعطيات الجديدة، تجد الدول نفسها مجبرة على دخول السوق العالمي ومنافسة الدول الأخرى، وتستخدم في ذلك الميزات التفاضلية النسبية التي تملكها مقارنة مع غيرها من الدول، وهنا تكتسب النظرية التقليدية في التجارة الدولية كل أهميتها، غير أن هذه الدول، اليوم، عادة ما تصطدم بوجود فاعلين اقتصاديين دوليين جدد على ساحة التجارة الدولية وهو ما يجعل النظرية التقليدية عاجزة عن الاستجابة التطبيقية لكل الحالات.

وهو ما جعل العديد من المحللين الاقتصاديين يعيدون التفكير ليس في مبادئ النظرية التقليدية ولكن في فرضياتها، حتى تستجيب لمقتضيات المنافسة التجارية وللأشكال المختلفة للسوق وكذا لمواجهة مختلف المتدخلين والفاعلين الاقتصاديين.

وقد أوجدت الجزائر لنفسها مكانا بين الدول العالية التخصص وقليلة التنوع والمعرضة للصدمات الخارجية من خلال تخصصها في إنتاج وتصدير المحروقات، رغم معرفتها الأكيدة بنضوب هذه الطاقة، وصدور العديد من النظريات التي تحذر من آثار المرض الهولندي والتبعية للخارج، لما ينتج عنها من اللاتصنيع وآثار الإبعاد للقطاعات المنتجة الأخرى كالصناعة والفلاحة.

وقد حاولت من خلال هذه الدراسة تسليط الضوء على هذه الجوانب من التجارة الخارجية للجزائر، فرغم البحبوحة المالية والصحة الماكرو اقتصادية التي عرفتها إلا أن الدوائر الحقيقة للاقتصاد لم تتبعها في ذلك وبقيت تعاني من تضخم في الأسعار وفي الكميات المستوردة على حساب الجودة والفعالية والمردودية الإنتاجية، وقد كان للأزمة العالمية التي أصابت النظام الاقتصادي العالمي منذ سنة 2008 دور مهم في التأكيد على مخاطر التخصص، وأمام الجزائر العديد من التحديات لتخطي شدة تركيز تخصصها في المحروقات، أهمها:

- ✓ كيفية الاستفادة من اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي، بالطريقة التي لا تبقى فيها الجزائر موردا للدول الأوربية بالغاز الطبيعي، بل جاذبا لاستثماراتها الأجنبية المباشرة.
- ✓ انتهاج سياسة صارمة لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ✓ تنويع الإنتاج والصادرات من خلال العودة لسياسة التصنيع.
- ✓ تخطي العوائق السياسية لتحقيق اندماج مغاربي اقتصادي بحت، كخطوة أولى للتكتل والاندماج في الاقتصاد العالمي.
- ✓ الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

استطاعت الجزائر التصنيع في سنوات السبعينات والثمانينات، وإنجاز العديد من المشاريع الإنمائية ومشاريع البنى القاعدية في الآونة الأخيرة من خلال برامج الدعم والإنعاش الاقتصادي، إلا أن ذلك لم يخلصها من الدائرة المفرغة التي تعيشها، ويبدو أن الخروج من هذه المشكلة أصبح أكثر صعوبة من ذي قبل في ظل القيود التي وقعت فيها الجزائر:

- ✓ انفتاحها على العالم الخارجي: الجزائر أقل حماية من الدول المجاورة لها، بفرضها أدنى الحقوق والرسوم الجمركية مقارنة بمثيلاتها، ولن يزيد ذلك إلا سوءا مع الانفتاح والشروط المفروضة عليها من قبل المنظمة العالمية للتجارة.
- ✓ سرعة انفتاحها قبل إجرائها الإصلاحات الاقتصادية اللازمة والتي من شأنها أن تمدها بالوسائل الكفيلة لمجابهة المنافسة الأجنبية الحادة.
- ✓ عدم وجود استراتيجة جبائية مدروسة وواضحة المعالم.

النتائج والتوصيات

أ. النتائج

تستوقفنا هذه الدراسة والتحليلات السابقة على نتائج مهمة:

- ✓ وحدها عوامل التجارة الدولية مجتمعة ونموذج توازن شامل يجمع بين كل العناصر الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية، كفيلة بإعطاء تفسير وافي للتجارة الدولية والتخصص العالمي، ولا تكفي للقيام بذلك كل نظرية على حدا. واقتصاد الجزائر مشعب جدا ومتناقض في بعض الحالات، ويحتاج إلى دراسة كاملة تتضمن كل تلك العناصر.
- ✓ إن الأزمات التي يعرفها العالم مثل الأزمة المالية التي تبعتها الأزمة الاقتصادية الأخيرة، يجعل المفكرين يعيدون النظر في آثار الانفتاح على العالم الخارجي ومدى الاستفادة منه، وفي

إشكالية دور الدولة، وهو ما من شأنه أن يشكك في النظريات التي تم التطرق إليها خلال هذه الدراسة والبحث عن البديل، ولعل بعض الملاحظين يقولون بأن الجزائر محقة في عدم اندماجها في التجارة الدولية اندماجا كليا وعدم انضمامها إلى منظمة التجارة الدولية، إلا أن ذلك لا يجعلها بالضرورة في منأى عن الأزمات العالمية، لأن من بين آثارها المدمرة هو التغير في أسعار المواد الأولية، لاسيما البترول، وبالتالي التأثير المباشر على الاقتصاد الجزائري.

- ✓ يبقى السؤال دوما مطروحا حتى مع المفاوضات داخل منظمة التجارة العالمية، وهو إن كان فعلا للانفتاح والتبادل الحر للتجارة الدولية دور ايجابي على الاقتصاد العالمي؟ بالنسبة للمنظمة العالمية للتجارة والعديد من الاقتصاديين المعاصرين فالإجابة ايجابية دون منازع، إن ارتفاع حجم التدفقات التجارية، تخلق مناصب عمل جديدة ويتراجع الفقر. ولكن من جهة أخرى، فإن انفتاح التبادلات التجارية تصحبه عملية عدم التوطين (délocalisation) والتي من جهتها تحطم مناصب العمل. بالإضافة أنه لا توجد أية دراسة، في الدول الأكثر فقرا، تبين أن هذا الانفتاح على الاقتصاد العالمي كان له أثر إيجابي على التنمية في هذه الدول، حسب تصريحات الخبير الاقتصادي "أكرم بلقايد" في دراسته لنتائج المنظمة العالمية للتجارة.
- ✓ لا يبتعد اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوربي في جوهره عن الاختيار اللبرالي السائد في العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية الراهنة، ويستند في كثير من أحكامه إلى ما ورد في الاتفاقية العامة حول التجارة والتعريفة "GATT 1994" واتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، ولكنه يمنح الاتحاد الأوربي امتيازات إضافية، جعلت من الجزائر سوقا مفتوحا لمنتجاته وموردا رئيسيا لاحتياجاتها الطاقوية.
- ✓ لم يزد اتفاق الشراكة إلا من تعزيز تخصص الجزائر في المحروقات، وكل ما كان منتظرا منه كزيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، لم يتحقق بسبب توجه الاتحاد الأوربي نحو مناطق أخرى من العالم.
- ✓ لم يكن التفكيك الجمركي ذو المستوى المنخفض ولا البحبوحة المالية التي شهدتها الجزائر، كافيين في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتدعيم الإصلاحات الاقتصادية. كما أن النظام المالي، صعوبة الحصول على العقارات، صعوبة الحصول على خدمات المرفق العام وخدمات العدالة، تزيد من تثبيط عزم الاستثمار الخاص الوطني والاستثمار الأجنبي.

- ✓ لم تحظر الجزائر نفسها بما يكفي للاستحقاقات المفروضة من طرف اتفاق الشراكة، والنتائج الايجابية التي تم تحقيقها على مستوى الاقتصاد الكلي (الماكرواقتصادي) والمالي لم تكن سوى نتيجة للظروف الاقتصادية المتصلة بالبترول وسعره في السوق العالمية لا غير، وهو ما من شأنه أن يعزز الشكل التقليدي لتخصصها، وتعزيز عملية لاتصنيعها.
- ✓ تملك الجزائر إمكانيات كبيرة للاندماج الاقتصادي وتحقيق الغاية منه، لاسيما على مستوى اتحاد المغرب العربي، إلا أن الاعتبارات السياسية كانت هي السيدة.

ب. التوصيات

- ✓ إن زوال الحماية سيحمل المؤسسات الجزائرية –بعد تأهيلها– على تحديث وسائل عملها، والاستفادة من الفرص التي تتيحها الشراكة مع القطاع الخاص عموما والأوربي خصوصا في جميع الميادين: التمويل، التسيير، التسويق، الاستثمار، الإبداع والتطوير والبحث، التحكم في التكنولوجيا، وهو ما من شأنه أن يحدث نقلة نوعية في تنافسية المنتجات الجزائرية وفي إعادة القطار إلى السكة.
- ✓ إن قدرة المؤسسات الجزائرية على التنافس، تكسبها قوة تفاوضية لفرض شروطها والاستغلال الأمثل لميزاتها التفاضلية الظاهرة، ويمكن للغاز أن يلعب دورا أساسيا في ذلك.
- ✓ رغم الصحة الماكرواقتصادية التي عرفتها الجزائر في الآونة الأخيرة، إلا أن الدائرة الحقيقة للاقتصاد مازالت تعاني، وهذا راجع إلى عدم استقرار التجارة الخارجية وتخصصها في قطاع عرضة للصدمات والتقلبات الخارجية، وعلى هذا الأساس، فعلى الجزائر الاستفادة من تجارب الدول الأخرى التي تقدم نفس أعراض المرض الهولندي الذي تعاني منه الجزائر والتي نجحت في تخطي هذه المشكلة عن طريق **العودة للتصنيع**.
- ✓ ولعل طريق الجزائر نحو التصنيع وتطوير ميزات تفاضلية في هذا القطاع، طويلة ووعرة، وعليه لابد من التفكير، مبدئيا، في الإنقاص من حدة التخصص في إنتاج المحروقات القبلي والتخصص أكثر فأكثر في الإنتاج البعدي للمحروقات مثل البلاستيك.

وآخر عبارة، أجدها مناسبة للتعبير عن واقع تخصص التجارة الخارجية للجزائر في المحروقات هي ما قاله الكاتب رشيد بن ديب: "إن الأزمة في نظام الريع في الجزائر هي الصراع بين عالم قديم لا يريد أن يموت وعالم جديد لا يريد أن يولد"[1].

[1] Rachid BENDIB, l'Etat rentier en crise ; élément pour une économie politique de la transition en Algérie, OPU, Alger, 2006, p : 1.

المراجع البيبليوغرافية

1. المراجع باللغة العربية

الكـــتب:

- بلاسا بيلا: **نظرية التكامل الاقتصادي**، ترجمة: راشد البراوي، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة. 1964.
- د. حاتم سامي عفيفي: **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**، الكتاب الثاني، ط2، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة. 1994.
- د. حبيب هاني: **الشراكة الأوربية المتوسطية: مالها وما عليها: وجهة نظر عربية**، المنشورات الجامعية والعلمية PUBLISUD، باريس. 2001. (عدد الصفحات 190)
- د. حشيش عادل أحمد: **أصول الاقتصاد السياسي: دراسة تحليلية مقارنة**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية. 2003. (عدد الصفحات 681)
- د. حشيش عادل أحمد، شهاب مجدي محمود: **أساسيات الاقتصاد الدولي**، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان. 2003.
- محمد لبيب شقير: **الوحدة الاقتصادية العربية: تجاربها و توقعاتها**، ج1، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت. 1986.
- عجمية محمد عبد العزيز: **الاقتصاد الدولي: دراسة نظرية و تطبيقية**، جامعة الإسكندرية، الإسكندرية. 2000.
- د. عفر عبد المنعم، د. مصطفى أحمد فريد: **الاقتصاد الدولي**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية. 1999 (عدد الصفحات 286).
- د. عمر حسين، **التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر**، دار الفكر العربي، القاهرة. 1998.
- لونيسي رابح: **البديل الحضاري**، دار المعرفة، الجزائر، 1998.

المجلات والدوريات:

- د. زعباط، عبد الحميد. "الشراكة الأورو متوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري." **مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا**: العدد الأول، 2003. (الصفحات: 51-67).
- أ.د. شرابي، عبد العزيز. "فرص تجسيد اتحاد المغرب العربي في ظل التحولات العالمية الراهنة." **مجلة العلوم الإنسانية** (جامعة منتوري، قسنطينة): العدد 10، ديسمبر 1998.
- صالحي، صالح. "التحديات المستقبلية للاقتصادات المغاربية في مجال الشراكة مع الاتحاد الأوروبي." **مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير**(جامعة سطيف): العدد 02، 2003.

التـــقارير:

- المركز الوطني للإعلام والإحصائيات: تقرير حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر، فترة السداسي الأول من سنة 2008، منشورات وزارة المالية المديرية العامة للجمارك، 2008.
- المركز الوطني للإعلام والإحصائيات: تقرير حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر، لسنة 2007، منشورات وزارة المالية المديرية العامة للجمارك، 2008.
- المركز الوطني للإعلام والإحصائيات: تقرير حول إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر، للسنوات من 1985 إلى 2006، منشورات وزارة المالية المديرية العامة للجمارك، 2007.
- الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، الصندوق العربي للاتحاد الاقتصادي والاجتماعي، صندوق النقد العربي، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول: التقرير العربي الموحد، سبتمبر 1999.
- بنك الجزائر: النشرة الإحصائية الثلاثية، رقم 5، ديسمبر 2008. (عدد الصفحات: 30).
- اتحاد المغرب العربي: تقرير المرحلة الثانية من "الإمكانيات والانعكاسات المرتبطة بإنشاء السوق المغاربية المشتركة"، 25 جانفي 2009.

الدراسات:

- بلقاسمي فيصل: مذكرة ما بعد التخرج المتخصص في الأمن الوطني: تحليل ظاهرة الانكشاف الاقتصادي في الجزائر من زاوية التجارة الخارجية، المعهد العالي للدراسات في الأمن الوطني. 2008.
- بلفاطمي عباس، عليم محمد وآخرون: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر، المعهد الدبلوماسي والعلاقات الدولية، 2006.

مذكرات:

مذكرة صادرة عن أمانة اتحاد المغرب العربي، الوضعية القانونية للاتفاقيات المبرمة في إطار اتحاد المغرب العربي، 2007 (يمكن إيجادها على الموقع الالكتروني: www.maghrebarabe.org)

النصوص التشريعية والتنظيمية:

– مرسوم رئاسي رقم 04–223 المؤرخ في 3 أوت 2004، يتضمن التصديق على اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية الموقع بتونس في 27 فيفري 1981.

2. المراجع باللغة الأجنبية

Ouvrages :

André Marie et autres : « 20 dissertations d'Histoire et géographie économique sur le thème l'économie mondiale », Bréal et H&K, Paris, 2002. (nombre de pages : 240).

Bendib Rachid : « l'Etat rentier en crise ; élément pour une économie politique de la transition en Algérie », OPU, Alger, 2006. (nombre de pages : 142).

Bichara Khader : « Le Partenariat Euro-Méditerranéen Vu du Sud », l'Harmattan, Paris, 2001.

De Melo Jaime, Grether Jean-Marie : « Commerce international ; théorie et applications », De Boeck Université, Paris, Bruxelles, 1997. (nombre de pages : 844).

Guendouzi Brahim : « Relations économiques internationales », ed. El Maarifa, Alger, 2008. (nombre de pages : 160).

Guillochon Bernard : « Economie Internationale », 2ème édition, DUNOD, Paris, Avril 1998. (pp : 227)

Guillochon Bernard, KAWECKI Annie : « Economie Internationale : commerce et macroéconomie », 5ème édition, DUNOD, Paris, 2006. (pp : 339).

Haim Malka, Alterman Jon B.: «Arab reform and foreign aid : lessons from Morocco », The CSIS press, Washington, 2006.

Kahnert. et autres : « Intégration économique entre pays en voie de développement », OCDE, Paris, 1969.

Krugman Paul R. : « La mondialisation n'est pas coupable ; vertus et limites du libre-échange », traduction : Anne Saint-Girons avec Francisco Vergara, la découverte, Paris, 2000, (nombre de pages: 219).

Lassudrie-Duchene B. : « Echange international et Croissance », traduction : pariente G., vol. I, Economica, collection : les textes fondamentaux, série : Economie internationale, Paris (2ème), 1972. (nombre de pages : 357).

Lamiri Abdelhak : « théories économiques et crises contemporaines », Office des publications universitaires, Alger, 1994. (nombre de pages 304).

Lindert Peter H. et Pugel Thomas A. : « Economie Internationale », 10ème édition, Economica, Paris, 1997. (nombre de pages : 956).

Michalet C.A. : « la séduction des nations ou comment attirer les investissements », éd. Economica, Paris, 1999.

Rainelli Michel : « La nouvelle théorie du commerce international », collection Approches, ed. CASBAH Editions, Alger, 1999. (nombre de pages 122).

Silem Ahmed, Allbertini Jean-Marie et autres : « lexique d'économie », 8ème édition, Dalloz, France, 2004.

<u>Revues, magazines et périodiques :</u>

Afrique Asie, numéro spécial : Un chantier a ciel ouvert : Bilan et perspectives, Algérie 2005-2006, janvier 2006, pp : 31

Angelier Jean-Pierre : « Réflexions sur les difficultés économiques auxquelles sont confrontés les pays exportateurs d'hydrocarbures », in *Economie et société*, N° 3, Université Mentouri Constantine, 2005.

Bhagwati. J : « La croissance appauvrissante : note géométrique », in *Echange international et croissance*, B. Lassudrie-Duchêne, Economica, Paris, 1972.

Johnson Simon : **«** l'émergence des marchés », in *Finances et Développement*, septembre 2008.

Rodrik Dani and Subramanian Arvind, "The Primacy of institutions", in *Finance & development*, FMI, june 2003, pp: 31-34.

Subramanian Arvind : « Jagdish Bhagwati ; le gourou de la mondialisation », in *Finance and développement*, FMI, septembre 2005.

Subramanian Arvind : « Paul Krugman : un économiste militant », in *Finances et Développement*, FMI, juin 2006.

Rapports :
Banque Mondiale : rapport sur « les perspectives économiques globales », 2008.

Benabdallah Youcef : « ouverture commerciale et compétitivité de l'économie ; un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation », Femise Research programme 2004-2005, avril 2005.

BLANC Frédéric, REIFFERS Jean-Louis et autres : «Femise 2005 : Profil Pays Algérie », Institut de la Méditerranée France et Economic Research forum Egypt, janvier 2006.

CNUCED: "examen de la politique de l'investissement; Algérie", 2004.
CNUCED: « Manuel de Statistique », 2008.
CNUCED: « World investment Repsort », 2005.
CNUCED: « World investment Report », 2007.
CNUCED: « World investment Report », 2008.

Ecole Nationale Polytechnique : « les perspectives énergétiques à l'horizon 2020 dans un contexte de globalisation planétaire », imp. Enag, Algerie, 2002. (pp : 172).

Femise : « rapport femise », 2004.
Femise : « rapport femise », 2006.
Femise : « rapport femise », 2007.

GALAL Ahmed, REIFFERS Jean-Louis : « rapport du FEMISE 2007 sur le partenariat euro-méditerranéen ; analyse et propositions du Forum euro-méditerranéen des Instituts Economiques », éd. Institut de la méditerranée, février 2008.

IDEACONSULT : « rapport de deuxième étape : Potentialités et retombées liées à la création de la CEM », décembre 2008.

IMF: "Country Report, Algeria: statistical appendix", N° 08/102, March 2008.
IMF: "Country Report, Algeria: statistical appendix", N° 09/111, April 2009.

Ministère des Affaires Etrangères : « Note sur la GZALE », janvier 2009.

Ministère des Finances (DGEP) : « le comportement des principaux indicateurs économiques et financiers en 2007 », n°08081, 2 avril 2008. (pp : 19).

OMC, CNUCED et Centre du Commerce International : « profil tarifaire dans le monde », 2008.

RADWAN Samir, REIFFERS Jean-Louis : « rapport du FEMISE 2006 sur le partenariat euro-méditerranéen ; analyse et propositions du Forum euro-

méditerranéen des Instituts Economiques », éd. Institut de la méditerranée, septembre 2006.

The CEPII list of emerging countries.

<u>Etudes et recherches</u> :

Benabdellah Youcef : « l'Algérie dans la perspective de l'accord d'association avec l'Union Européenne », les cahiers du CREAD, N° 75, Alger, 2006. (pp : 208-242).

Benabdellah Youcef : « l'Algérie ; place dans le commerce international et défis de l'ouverture », Atelier national sur l'Algérie et l'OMC, Ministère du commerce et CREAD, Alger, 27 et 28 avril 2009.

Benabdellah Youcef : « L'économie algérienne entre réformes et ouverture : quelle priorité ? », Communication au colloque international « Enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du Proche–Orient », Rabat – Maroc, 12-13 ou 19-20 octobre 2007.

Benabdellah Youcef : « ouverture commerciale et compétitivité de l'économie ; un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation », Femise Research programme 2004-2005, avril 2005.

Benabdellah Youcef (sous direction), M.Y. Boumghar et H. Zidouni : « ouverture commerciale et compétitivité de l'économie : un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation », étude CREAD, 2005.

Benmazouz Lakhdhar : « perspective d'évolution de la consommation finale d'énergie en Algérie », Ministère de l'énergie et des mines Algérie et Conseil Mondial de l'Energie, 2006.
(Site :http://www.worldenergy.com/wec-geis/publications/default/tech-papers/17th-congress/1-1-09).

Cuddington John T., Ludema Rodney and Jayasuriya Shamila A.: "Prebish-Singer thesis", Economics Department and Edmund A.Walsh School of Foreign Service, Georgetown University, Octobre 2002.

Ciuriuk Dan et Kinjo Shinji : « spécialisation commerciale dans le modèle gravitaire du commerce international », 2005. (pp : 209-218).
(Site internet : http://www.sfait-maeci.gc.ca/eet/research/TPR-2005/TPR-2005-FR-chapitre-9_-_ciuriak-kinjo-RCA.pdf).

Delgay-troise Denis : « La croissance et les fluctuations des termes de l'échange », cours REI, université Rennes 1, France, mai 2003. (site : http://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/CI/Cours/REI222.pdf)

GALAL Ahmed, REIFFERS Jean-Luis : « rapport du FEMISE 2007 sur le partenariat euro-méditerranéen ; analyses et propositions du Forum euro-méditerranéen des Instituts Economiques », ed. Institut de la Méditerranée, février 2008.

Giraud Pierre Noël : « Essai de prospective économique globale », ed. Le Banquet, CERNA N°22, Paris, 2005.

Hugon Philippe et autres : « Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale », Le Cered/FORUM et le Cernea, Université Paris X-Nanterre, MAE, Paris, 2001. (nombre de pages : 20).

Keller Jennifer et Nabili Mustapha: "The macroeconomics of labor market outputs in MENA over the 1990", World Bank, Washington, 2002.
(Site internet: http://www.worldbank.org/mdf/mdf4/papers/keller-nabili.pdf)

Lederman Daniel and Maloney William F.: "natural resources and development: are they a curse?", Oxford University Press, 2003.

Martin Ivan : « Politique économique et stabilité de l'Etat en Algérie », Université Carlos III de Madrid, mars/avril 2003. (nombre de pages : 23).
(site internet : http://www.ceri-science-po.org)

Ricardo Hausmann, Pritchett Lant et Rodrik Dani : « Amorcer un boom de la croissance », Avril 2004.

Notes :
Agence Nationale de Développement de l'Investissement, « Guide pratique de l'investissement en Algérie », Alger, 2008.

Textes juridiques :
Accord Euro-méditerranéen établissant une association entre la Communauté Européenne et ses Etats membres, d'une part, et la République Algérienne Démocratique et populaire, d'autre part signé le 22 avril 2002.

Convention de facilitation et de développement des échanges commerciaux entre les États Arabes, signée à Tunis le 27 février 1981.

Décision n°1317 du 19 février 1997 du Conseil Économique et Social de la ligue Arabe (59ème session) portant Programme exécutif à la convention sus indiquée pour l'établissement d'une Zone Arabe de Libre Échange.

Déclaration de Barcelone adoptée lors de la conférence euro méditerranéenne à Barcelone (Espagne) le 27 et 28 novembre 1995.

Articles de presse :
Belkaid Akram : « les leçons de l'OMC », Le quotidien d'Oran, rubrique économique, mercredi 23 juillet 2008.

K. Selim : « logique du comptoir », Le Quotidien d'Oran, 29 juillet 2008, N° 4144.

N. Ryad : « la bataille pour les réserves d'hydrocarbures », Liberté, rubrique Economie, jeudi 09 Aout 2007.

Sites Internet :
CD encarta 2006.
http://www.euro-export.com/francais/apptheo/qjuridiques/envpol/aidesexp.htm
http://www.ritimo.org/dossierspays/afrique/algérie geopolitique.html
Site électronique du Ministère des Affaires Etrangères : www.mae.dz
Site du Ministère des Finances : www.mf.dz
Site des douanes algériennes : www.douanes-org.dz
Site électronique d'ALGEX : www.algex.dz
Site électronique de l'ANDI : www.andi.dz
Site électronique de wikipedia : www.wikipedia.com

قائمـــة الجداول

قائمة المخططات

قائـــمة المصـــطلـــحات

المصطلح باللغة الأجنبية	المصطلح باللغة العربية
Accord de confirmation" Stand by "	اتفاق تأكيد
Ajustement Structurel	التعديل أو التصحيح الهيكلي
Assainissement des entreprises	تطهير المؤسسات
Assimilation	المحاكاة
Attractivité intrinsèque	الجاذبية الخاصة بها
Autarcie	عدم الانفتاح/الاقتصاد المغلق
Autorité supranationale	سلطة إقليمية عليا
Avantage comparatif	الميزة النسبية/الميزة التفاضلية
Avantage comparatif révélé	ميزة مقارنة ظاهرة
Avantage naturel	ميزة طبيعية
Barrière à l'entrée	عوائق الدخول
Barrière tarifaire et non tarifaire	حواجز تعريفية وغير تعريفية
Biens complémentaires	منتجات تكاملية
Capitalistique	تستخدم كثيرا رأس المال
Ciblage industriel	التنقيح الصناعي
Compétitivité	التنافسية
Conditionnalité	الشرطية
Conjoncture économique	الوضعية الاقتصادية
Consolidation	التدعيم
Contingentement	التحصيص أو نظام الحصص
Contrôle phytosanitaire	المراقبة الصحية للنباتات
Convertibilité	قابلية الصرف
Création	اختراع
Délocalisation	عدم التموقع
Démantèlement tarifaire	التفكيك التعريفي
Dépréciation	نقص
Déréglementation	رفع القيود
Désindustrialisation	عملية اللاتصنيع
Dette publique externe	الدين العمومي الخارجي
Dette publique interne	الدين العمومي الداخلي
Dévaluation	إنقاص
Différenciation	التمايز
Dividendes nets	عوائد الأرباح الصافية
Domiciliation bancaire	التوطين البنكي
Echange interbranche	التبادل خارج الفرع
Echange intrabranche	التبادل داخل الفرع
Economies d'échelle	اقتصاديات الحجم/وفرات الحجم
Economie Industrielle	الاقتصاد الصناعي
Economie informelle	اقتصاد غير رسمي، موازي
Effet de dilution	أثر الانحلال والذوبان
Effet d'éviction	أثر الإبعاد
Effet Dynamique	الأثر الديناميكي
Effet Statique	الأثر السكوني
Etat gestionnaire	الدولة المسيِّرة
Etat régulateur	الدولة المنظمة

Exportation artificielle	صادرات مصطنعة وغير حقيقية
Fonds de régulation des recettes	صندوق تعديل الإيرادات
Formation brute du capital fixe	التكوين الخام لرأس المال الثابت
Gain	النفع والمكسب
Garantie	الضمان
Hypertrophie	النمو الهائل
Industrie manufacturière	الورشات الصناعية
Innovation	ابتكار
Joint Venture	المشروعات المشتركة
La politique méditerranéenne de l'UE	سياسة الاتحاد الأوربي في المتوسط
Le partenariat euro méditerranéen	الشراكة الأورو متوسطية
Libéralisation commerciale	التحرير التجاري
Libre échange	التبادل الحر
Loi de proportion de facteurs	قانون نسب عوامل الإنتاج
Maladie hollandaise/ Dutch disease	المرض الهولندي
Ménages	العائلات
Mise à niveau	التأهيل
Modèle gravitaire du commerce international	النموذج الجاذب للتجارة الدولية
Nomenclature internationale harmonisée	المدونة العالمية المنسقة
Paradoxe de Leontief	مفارقة ليونتيف
Pays émergents	الدول الناشئة
Performance	الفعالية
Préférence commerciale	الأفضلية التجارية
Privatisation	الخوصصة
Production en amant	الإنتاج القبلي (المنتجات الخام)
Production en aval	الإنتاج البعدي (المنتجات المكررة)
Produit standardisé	السلعة النمطية
Processus de Convergence	عملية التقارب
Protectionnisme	الحمائية
Ramification	التفرع والتشعب
Ratio prudentiel	مؤشر الحذر
Recettes	إيرادات
Recherche et développement	البحث والتطوير
Réciprocité commerciale	مبدأ المعاملة بالمثل في المجال التجاري
Remboursement par anticipation	التسديد المسبق
Sous-traitance	المقاولة من الباطن
Stagflation	الركود الاقتصادي
Standard	مثال، توحيد النموذج
Substituable	قابل للإحلال
Surliquidité bancaire	سيولة بنكية فائضة
Taux non pondéré	المعدل غير المدعم
Terme de l'échange/ terms of trade	معدل التبادل الدولي
Thésaurisation	اكتناز
Valeur administrée	القيمة المدارة
Vulnérabilité économique	الانكشاف الاقتصادي

قامـــوس المـــؤشـــرات

أولا: مؤشرات متعلقة بالبنية أو الهيكل الاقتصادي للدولة:

1. الإنتاج الداخلي الخام:[1] (PIB): هو مجموع السلع والخدمات المنتَجة خلال فترة معينة، غالبا سنة، في دولة معينة، بغض النظر عن جنسية المنتجين (مقيمين أو غير مقيمين) باستثناء الخدمات المقدمة من قبل الإدارات والمؤسسات المالية، أي بعبارة أخرى يتمثل في الإنتاج الذي تم عبر الإقليم الوطني[2]. يكون هذا الإنتاج الداخلي خاما إذا أدخل الاهتلاك في الحسبان، ويكون صافيا إذا لم يدخل الاهتلاك في الحسبان.

ويسمى كذلك الناتج المحلي الإجمالي ويمكن تعريفه أيضا بكونه "عبارة عن مجموع القيم المضافة التي حققتها المؤسسات خلال سنة في بلد معين مهما كانت جنسيتها"[3]. وهو يعبر إجمالا على قدرة الاقتصاد على الإنتاج وتصنف الدول غالبا في قوة اقتصادها حسب إنتاجها الداخلي الخام، لما له من قوة كمؤشر لقوة الاقتصاد.

2. الإنتاج الوطني[4]: هو مجموع السلع والخدمات المنتَجة خلال فترة معينة من طرف الوحدات المقيمة للاقتصاد الوطني، باستثناء الخدمات المقدمة من الإدارات العمومية.

يستعمل بطريقة أقل من الإنتاج الداخلي الخام.

3. الاستثمار الأجنبي المباشر[5]: يضم إقامة وحدة إنتاج مستقلة بالخارج أو إقامة succursale، الحصول على 10% أو أكثر من رأس المال الاجتماعي لمؤسسة، القروض طويلة المدى لفترة أكبر من سنة والمسبقات avances المقدمة من طرف المستثمر إلى الشركة موضوع الاستثمار شرط أن يكون هناك علاقة ارتباط تفرعية بين الشركتين، الاستثمارات العقارية.

4. احتياطي الصرف[6]: سيولة عالمية تملكها البنوك المركزية والتي تسمح لها بالتدخل في سوق الصرف وتمويل المبادلات الدولية.

تتكون هذه الاحتياطات من العملة الصعبة، أساسا من الدولار، على شكل حسابات مفتوحة لدى البنوك العالمية، من الذهب (رغم عدم قدرته على لعب دور النقد منذ 1976)، حقوق السحب العادية على صندوق النقد الدولي ومن حقوق السحب الخاصة.

إن وجود فائض في ميزان المدفوعات إجمالا، يؤدي إلى تغير ايجابي في حجم احتياطات الصرف للبنك المركزي، والعكس صحيح.

---

[1] Silem Ahmed, Albertini Jean-Marie, et autres, Lexique d'économie, 8ème édition, Dalloz, France, 2004, p : 570.

[2] رفعت المحجوب: **الاقتصاد السياسي، الجزء الأول**، دار النهضة العربية، مصر، 1973، ص322.

[3] **J.H.Auriac** , économie d'entreprise Tome 1, Techniplus,Paris, 1995, p : 50.

[4] **Silem Ahmed, Albertini Jean-Marie, et autres**, Lexique d'économie, 8ème édition, Dalloz, France, 2004, p : 567.

[5] *Ibid.*, p : 285.

[6] *Ibid.*, p : 610.

5. النمو والتنمية [7]: إن الزيادة على مدى فترة طويلة للإنتاج الوطني الخام لكل فرد، تعني بالنسبة للاقتصاد الوطني نموا. إن النمو هو من طبيعة كمية ويختلف عن التنمية التي هي من طبيعة نوعية (كيفية)، ولكن الظاهرتين مرتبطتين.

يتطلب النمو وجود هياكل فكرية، اقتصادية واجتماعية مناسبة لدعمه، وهكذا فإن تحول هذه الهياكل الضرورية من أجل النمو تسمى التنمية، وبدوره يقوم النمو بتشكيل هياكل التنمية، فالعلاقة هي في الاتجاهين. غير أننا في غالب الأحيان، ولأسباب اقتصادية، نطلق كلمة التنمية على الدول الصغيرة اقتصادا، أما النمو فهو يخص الدول المصنعة.

وتسمح معرفة معدل النمو ومنحناه تحليل اقتصاد الدولة ومدى صحته وديمومته. فيمكن أن يكون النمو أسي حيث ينفجر ولكن هذا لا يدوم إلا فترة قصية، كما يمكن أن يكون خفيفا حيث تكون معادلة منحناه لوغاريتمية (عكس الأسية). أما النمو اللوجستيكي فهو مزيج من الشكلين السابقين. إن عوامل النمو في نماذج النمو هي: كمية رأس المال، كمية اليد العاملة، مؤهلات اليد العاملة (التكوين)، التطور التكنولوجي والابتكار.

ويحسب معدل النمو[8] بالنسبة بين تغير النمو في مجمع (agrégat) معين بين تاريخين مختلفين والتاريخ المبدئي.

معدل النمو السنوي المتوسط هو المتوسط الحسابي لمعدلات النمو السنوية – 1.

نفرض أن v هو المجمع الاقتصادي، و r هو معدل النمو، نجد:

$$r_1 = \frac{V_1 - V_0}{V_0}$$

r_n = معدل النمو المتوسط على مدى n سنة.

6. البورصة: البورصة هي السوق المالي أو المكان الذي يجتمع فيه الرأسماليون (بورصة القيم)، الوسطاء والتجار (بورصة التجارة، بورصة البضائع) من أجل إجراء تعاملات ومبادلات.

7. معدل الصرف[9]: قيمة العملة الوطنية معبرا عنها بعملة أجنبية. يحدد معدل الصرف في سوق الصرف أين يقابل العملة الوطنية، عرض وطلب العملات الصعبة.

يتأتى عرض العملات الصعبة من الصادرات وبدخول رؤوس الأموال من الخارج (تحويل العملات الصعبة إلى عملة وطنية). أما الطلب على العملات الصعبة فيأتي من الواردات ومن خروج رؤوس الأموال (تحويل العملة الوطنية على عملة صعبة).

[7] **Silem Ahmed, Albertini Jean-Marie, et autres**, *Op.Cit.*, p : 213.
[8] *Ibid.*, p: 664.
[9] *Ibid.*, pp : 663, 664.

تأتي التغيرات في معدل الصرف من وضعية ميزان المدفوعات، وهكذا فينتج عن العجز فيها، ميل نحو انخفاض قيمة العملة الوطنية. أما الفائض فيها، فينجم عنه ميل نحو ارتفاع قيمة العملة الوطنية.

8. الديون الخارجية[10]: مجموع ديون الدولة المستحقة عليها من قبل الدائنين الأجانب. تمثل الدول الأكثر مدينة (مديونيتها الخارجية عالية) الدول التي خطرها أمثل بالنسبة للمجموعة البنكية العالمية. إنها تلك الدول التي يكون نموها الاقتصادي أسرع من الأخرى، أو تلك التي تملك ثروات طبيعية مهمة. إن تطورها من شأنه على مدى معين أن يجعلها تحقق فائض تجاري يسمح لها بتسديد ديونها. إن التجارب التاريخية تبرر جزءا من هذا التفاؤل.

9. معدل المديونية الصافية[11]: النسبة بين الديون الخارجية منقوصة من احتياطي الصرف وبين الناتج الداخلي الخام. وهو بحسب وزن الديون الخارجية الصافية بالنسبة لاقتصاد دولة ما.

ثانيا: مؤشرات متعلقة بالعلاقات الاقتصادية للدولة مع العالم الخارجي:

ويمكن تقسيمها كما يلي:

1. مؤشرات تبين العلاقة بين الإنتاج الداخلي الخام وتطور عناصر التجارة الخارجية:

1.1. مؤشر القدرة على التصدير (l'effort à l'exportation): حيث تمثل نسبة الصادرات من الإنتاج الداخلي الخام وتحسب هذه النسبة بقسمة قيمة الصادرات على قيمة الناتج المحلي الإجمالي مضروبة في"100" أي: [X/PIB × 100].

كلما ارتفعت هذه النسبة دل ذلك على قدرة البلد على التصدير وإذا انخفضت فإن ذلك دليل على ضعف القدرة التصديرية للبلد، وبمعنى آخر فإذا خصصت الدولة جزءا كبيرا من إنتاجها للتصدير كان ذلك دليلا على اعتمادها على القطاع التصديري وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل.

2.1. معدل اختراق الواردات (taux de pénétration des importations): يمثل بالنسبة لاقتصاد ما أو قطاع معين، النسبة بين الواردات والاستهلاك الظاهري[12].

ويستعمل لقياس المنافسة الأجنبية في السوق الداخلية وذلك بمعرفة نسبة الطلب الداخلي المضمون على السلع المستوردة من جهة، وعلى السلع المنتجة محليا من جهة أخرى، فمعدل اختراق السوق الداخلية هو: كمية الواردات على مجموع الاستهلاك الداخلي المعبر عنه بالإنتاج المحلي زائد الواردات مطروحا منه الصادرات.

معدل الاختراق = [الواردات "M" / (الإنتاج "PIB" + الواردات "M" – الصادرات "X")]

[10] **Silem Ahmed, Albertini Jean-Marie, et autres**, *Op.Cit.*, p : 239.
[11] *Ibid.*, p : 663.
[12] *Ibid.*, p : 664.

3.1. مؤشر نمو التجارة الخارجية أو **معدل الانفتاح**[13]: يسمح لنا هذا المؤشر بقياس درجة انفتاح الاقتصاد الوطني على العالم الخارجي بحيث يكون اقتصاد دولة معينة مفتوحا إذا كان يمارس مبادلات مع الدول الأخرى. إن درجة انفتاح اقتصاد هذه الدولة يحسب بمعدل يسمى معدل الانفتاح وهو النسبة بين الصادرات والإنتاج الداخلي الخام للدولة.

ويحسب كذلك بنسبة متوسط الواردات والصادرات إلى الإنتاج الداخلي الخام، لفترة معينة من الزمن[14]، أي:

$$[1/2 \times (X+M)/PIB \times 100]$$

والغرض من هذه المؤشرات هو إبراز مدى اندماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي ومدى ارتباطه وتبعيته له، لأن المنطق يقتضي في أي علاقة وجود تأثير وتأثر فكذلك هو الحال بالنسبة للاقتصاد، حيث يترتب على هذه العلاقة تأثير في نمط ملكية المؤسسات الاقتصادية وإدارتها من جهة، وفي مدى التكامل أو التفكك في بنية الاقتصاد الوطني من جهة أخرى.

يكون الاقتصاد مفتوحا إذا كانت الصادرات والواردات تمثل نسبة متزايدة من الناتج المحلي الإجمالي (PIB)، ويكون منغلقا في الحالة العكسية.

2. مؤشرات تتعلق بتطور العلاقة بين عناصر التجارة الخارجية:

1.2. الميزان التجاري[15]:

حساب يضم مجموع الصادرات والواردات لدولة معينة خلال فترة زمنية معينة، ويبين الرصيد.

يمكن أن نجد ميزان المدفوعات على عدة أشكال وهي تعتمد على الإحصائيات الجمركية:

يمكن حساب الواردات والصادرات FOB-FOB (free on board) أو CAF (coût, assurance, fret) أو CIF (cost, insurance, freight) بالنسبة للأولى و FOB بالنسبة للثانية. في هذه الحالات يكون رصيد الميزان التجاري منعدم إذا كانت قيمة الواردات أكبر من قيمة الصادرات بحوالي 7% (وهي تمثل الفرق الناتج عن اختلاف القيم بين CAF و FOB).

ويبين رصيد الميزان التجاري مدى دائنية ومديونية الدولة تجاه العالم الخارجي في مجال السلع من خلال الصادرات والواردات، كما يعتمد عليه في تحديد طبيعة النشاط الاقتصادي وأهميته في البلد بصورة عامة، ويتم إيجاد رصيد الميزان التجاري بحساب الفرق من حيث القيمة بين الصادرات (X) والواردات (M).

[13] **Silem Ahmed, Albertini Jean-Marie, et autres**, *Op.Cit.*, p : 282.
[14] *Ibid.*, p : 664.
[15] *Ibid.*, p : 68.

2.2. ميزان المدفوعات[16]:حساب يضمن مجمل العمليات التي جرت بين دولة معينة والخارج خلال فترة زمنية معينة. يمكن لهذه العمليات أن تسجل على شكل حساب أو على شكل مبادلات. وهذه الأخيرة هي الأكثر مطابقة للممارسة الدولية.

إنه حساب تدفقات وليس حساب مخزون، وتوزع العمليات على ثلاث عناوين:

- العمليات على السلع والخدمات: حركة البضائع، السياحة، حقوق الملكية الفنية والفكرية، عوائد الاستثمارات والإيداعات، أجور العمال...

- عمليات التحويل دون مقابل: الهبات، تحويل ادخارات العمال المغتربين...

- العمليات الخاصة برأس المال: رؤوس الأموال الطويلة المدى، رؤوس الأموال القصيرة المدى، حركات النقود...

إن الأرصدة المختلفة لميزان المدفوعات هي:

1) الميزان التجاري: ايرادات وصادرات البضائع،
2) ميزان الخدمات،
3) ميزان التحويلات،
4) ميزان العمليات الجارية = 1 + 2 + 3،
5) ميزان رؤوس الأموال طويلة المدى،
6) ميزان الأساس (balance de base) = 4 + 5،
7) ميزان رؤوس الأموال القصيرة المدى غير البنكية،
8) ميزان الحركات غير النقدية أو الميزانية العامة (balance générale) = 6 + 7،
9) ميزان رؤوس الأموال قصيرة المدى البنكية،
10) الميزانية الشاملة (balance globale) = 8 + 9،
11) أصول والتزامات القطاع الرسمي،
12) ميزان المدفوعات = 1 + 2 + 3+ 5 + 7 + 9 + 11.

2 .3. تطور نسبة أو معدل التغطية (Le taux de couverture): ويقصد به تغطية الواردات بالصادرات بحساب النسبة بين الصادرات والواردات[17]، فإذا كانت أكبر من الواحد فهذا يعني أن هناك تغطية كافية للواردات أما إذا كانت أقل من 1 فهذا يعني العكس.

---
[16] **Silem Ahmed, Albertini Jean-Marie, et autres**, *Op.Cit.*, p : 69, 70.
[17] *Ibid.*, p : 207.

ويعطي الميزان التجاري المتوازن معدل تغطية مساو لـــ 100% حين التعادل بين الصادرات والواردات إذا كان تقييمهما حسب FAB-FAB، وبمعدل أقل إذا كانت الصادرات محسوبة حسب FAB و CAF بالنسبة للواردات. يمثل الفارق مع 100% تكاليف النقل وتكاليف التأمين والتي تختلف من دولة إلى أخرى ومن فترة لأخرى.

وتجدر الإشارة إلى أنه لابد من الأخذ بعين الاعتبار مدى التناسب بين الصادرات والواردات، أو مدى قدرة الصادرات على الوفاء بقيمة حاجات الدولة من الواردات حتى لا تضطر إلى الاستدانة والوقوع في فخ المديونية.

وبما أن إحصائيات التجارة الخارجية تتم بالقيمة الجارية (valeur courante)، فإنه يوجد نوعان من معدلات التغطية

- ✓ معدل التغطية بالقيمة (taux de couverture en valeur): خلال فترة زمنية معينة هو:

(قيمة الصادرات X / قيمة الواردات M) × 100

- ✓ معدل التغطية بالحجم (taux de couverture en volume): خلال فترة زمنية محددة هو:

(حجم الصادرات X / حجم الواردات M) × 100

إن زيادة معدل التغطية بالقيمة عن معدل التغطية بالحجم لنفس الفترة يدل على أن أسعار الصادرات قد تحسنت مقارنة بأسعار الواردات، وذلك يعني أن معيار التبادل قد تحسن.

4.2. معدل التبادل[18] (Les termes de l'échange): هو النسبة بين مؤشر الأسعار للصادرات ومؤشر الأسعار بالنسبة للواردات، الكل مضروبا في 100.

$$\frac{\text{مؤشر أسعار الصادرات}}{\text{مؤشر أسعار الواردات}} \times 100.$$

فمعدلات التبادل يمثلها مؤشر والذي يعني ارتفاعه التحسن (يمكن للدولة الحصول بنفس كمية الصادرات، على كميات أكبر من الواردات، ذلك أن سعر صادراته قد ارتفع بسرعة أكبر من ارتفاع سعر وارداته). إن انخفاض هذا المؤشر يعني تدهور معدلات التبادل.

ولكن، لا تعني الزيادة في معدلات التبادل بالضرورة ربحا في التجارة الدولية. فإذا نقصت كمية الصادرات (مع مرونة كبيرة في أسعار المنتجات المصدرة) فإن التحسن في معدلات التبادل تترجم بانخفاض قيمة الصادرات.

وإن تدهورا في معدلات التبادل ليست تعني دوما خسارة من التبادل، إذا كانت الزيادة في كمية الصادرات أسرع.

---

[18] **Silem Ahmed, Albertini Jean-Marie, et autres**, *Op.Cit.*, p : 669.

إن معظم المواد الأولية والتي مرونة أسعارها ضعيفة، يكون تدهور معدلات التبادل فيها تعبيرا عن انخفاض كبير في قيمة الصادرات.

كان يعتقد الاقتصاديون في القرن 19 م، أن تطور الأسعار لا يمكن إلا أن يكون ايجابيا بالنسبة للمواد الأولية وهذا لأن منتجات الأرض، الفلاحية منها والمنجمية، كانت تخضع لقانون المردودية المتناقصة، ولأن نمو إنتاجية المواد المصنعة كان أكبر.

في القرن 20 م، بالعكس، أصبحت فرضية تدهور أسعار المواد الأولية مقارنة بالمواد المصنعة هي المهيمنة، بسبب قانون، أنجل Engel، والذي ينص على أن الطلب على المواد الأولية هو أقل من الطلب على المواد المصنعة عندما يزيد الطلب والممارسات الاحتكارية على سوق السلع وعلى سوق عوامل الإنتاج في الدول المصنعة بسبب المنافسة على هاذين السوقين بالنسبة للمواد الأولية في الدول السائرة في طريق النمو.

ويوجد لدينا كذلك:

- بالأخذ بعين الاعتبار الكميات المصدرة، فإننا نحسب مؤشرا يسمى معدلات تبادل الدخل:

100 x مؤشر قيمة (السعر x الكمية) الصادرات \مؤشر قيمة الواردات، والذي يحسب تطور القدرة الشرائية للصادرات، أو قدرة الدولة على الاستيراد.

- تمثل النسبة بين سعر الصادرات وسعر الواردات، ما يسمى معدلات التبادل الصافية، وإن النسبة بين حجم (كميات) الواردات وحجم (كميات) الصادرات، تمثل معدلات التبادل الخاصة.

- نحسب كذلك معدلات التبادل العواملية المزدوجة: النسبة بين كمية عامل إنتاج (العمل مثلا) المستعمل في الواردات، وكمية نفس العامل الموجودة في الصادرات، وإن هذه النسبة هي القاعدة الأساسية التي تبين التبادل غير المتوازن بين الوسط والمحيط.

3. مؤشرات تتعلق بالهيكلة السلعية للتجارة الخارجية: نقصد بالهيكلة السلعية للمبادلات ماهيتها من حيث طبيعة السلع التي تكون موضوعا للتبادل ونسبة كل سلعة إلى باقي مجموعات السلع الأخرى، فتطوير التركيبة السلعية هو الوصول إلى قدر أكبر من التنوع في بنيتها وإلى أكبر قدر من التصنيع في طبيعتها.

1.3. درجة التركيز السلعي للصادرات: وهو مدى غلبة الوزن النسبي لسلعة أو مجموعة من السلع التصديرية للدولة على جملة صادراقا، فعندما ترتفع نسبة سلعة أو عدد قليل من السلع التصديرية إلى جملة صادرات الدولة ارتفاعا يتعدى النسبة التي يمكن اعتبارها نسبة مألوفة (أو اعتبارها متواجدة خارج منطقة الأمان)، تزداد احتمالات الحرج في وضع الدولة، وتزداد احتمالات ضعف قدرقما على المنافسة، ومن ثم تزداد احتمالات تبعيتها للخارج، ويكون الأمر أخطر في درجة التركيز السلعي للصادرات عندما يتعلق الأمر بالسلع أولية.

وفي هذا السياق، يمكن حساب مؤشر التركيز أي معدل تنوع التخصصات في دولة معينة[19].

2.3. درجة التركيز السلعي للواردات: مدى غلبة نسبة سلعة أو مجموعة من السلع المستوردة للدولة على مجموع وارداتها، ويمكن تفسير توجه الدولة إلى الاستيراد المكثف للمواد الاستهلاكية مثلا بتبعيتها في هذا المجال، وفي حالة التركيز على السلع الاستثمارية يمكن القول أن هناك سياسة تنموية جادة قد تعمل في المستقبل على تقليل تبعية الاقتصاد للخارج عند دخول هذه الاستثمارات حيز الإنتاجية الفعلية.

كما قد يكون من المفيد النظر في تقسيم نوعيات معينة من الواردات بحسب ضرورتها أو إمكانية الاستغناء عنها، وذلك باعتبار أنها على صلة وثيقة بإمكانيات زيادة الادخار المحلي وتحويل الفائض الاقتصادي المحتمل إلى فائض اقتصادي فعلي يدعم القدرة على الاستثمار وبالتالي تقوية الاقتصاد وتلاشي التبعية للخارج. ومنه يمكننا إدراج مؤشرات فرعية أخرى.

4. مؤشرات تتعلق بالهيكلة الجغرافية للتجارة الخارجية:

المقصود بالتركيبة الجغرافية للمبادلات التجارية، الدول والمناطق التي تتعامل معها الدولة، ويكتسي ذلك أهمية كبيرة، حيث أن تنوع الشركاء التجاريين يسمح للدولة بتقليص درجة تبعية اقتصادها، وتفادي ما قد يتسبب فيه أي انقطاع للتموين بالمواد الضرورية والذي من شأنه إحداث أزمة داخلية، وفي الحالة المعاكسة تفادي كساد المواد الموجهة للتصدير.

1.4. درجة التركيز السلعي للواردات: ونقصد به مدى اعتماد الدولة على دولة واحدة أو على مجموعة من الدول في الحصول على حاجاتها من السلع والخدمات، فذلك من شأنه إعطاء فكرة عن تبعية الاقتصاد من حيث تموينه بالسلع الضرورية سواء كانت استهلاكية أو استثمارية، وكذا عن احتمال تعرضه لنقص أو انقطاع في التموين بهذه السلع، ويكتسي ذلك أهمية بالغة لأن انقطاع السلع الاستهلاكية (خاصة الضرورية) من شأنه إحداث فوضى ومشاكل داخلية خاصة إذا استغرق ذلك وقتا طويلا، كما أن انقطاع التموين بالسلع الاستثمارية من شأنه تعطيل وحتى إيقاف الآلة الإنتاجية وبالتالي إلحاق خسائر بالاقتصاد الوطني.

2.4. درجة التركيز السلعي للصادرات: أي مدى اعتماد الدولة على دولة واحدة أو عدد قليل من الدول في تصريف السلع التي تصدرها، فإذا تعدى نصيب تلك الدولة أو الدول في مجموع الصادرات حدود الأمان أصبحت الدولة في تبعية، حيث يمكن لهذه الأخيرة ممارسة ضغوطات على الدولة بالامتناع عن شراء صادراتها، مما قد يتسبب في كساد السلع أو تلفها وخاصة إذا كانت سلعا استهلاكية (مثل المنتوجات الزراعية)، وذلك قد يكون لغرض اقتصادي مثل التأثير على الأسعار، أو لأغراض أخرى قد تكون لها أبعاد وخلفيات سياسية.

[19] أنظر المطلب الثالث المتعلق بتركيز التخصص ومخاطر معيار التبادل.

كما يكتسي تنويع الصادرات من حيث تركيبتها الجغرافية أهمية كبيرة، إذ أنه يسمح بتنويع سلة العملات الأجنبية المحصلة من جراء العمليات التصديرية، مما يتيح للدولة هامشا للمناورة في اختيار مورديها والاستفادة أيضا من تغيرات بورصة العملات، أو على الأقل تفادي الخسائر التي قد تنجر عنها.

5. مؤشرات تتعلق بهيكلة التخصصات والميزة التفاضلية:

إن تخصصات الدول في منتجات معينة يعكس الميزات التفاضلية المقارنة التي تملكها، بأخذ هذا المفهوم الأخير بمفهومه الواسع (أي ليس بإدخال عنصر العمل فقط بل عوامل أخرى مثل التكنولوجيا واقتصاديات الحجم والقدرة على الابتكار وتمايز المنتوج)، وبعض تدخلات الدولة التي تساهم في تشجيع تدفقات التصدير و/أو الحد من التدفقات الواردة.

يتطلب تحديد التخصصات في دولة معينة حسابَ وتركيب مؤشرات من خلال تدفقات التجارة الخارجية الصادرة والواردة، ونقدم فيما يلي بعض هذه المؤشرات الغالبة الاستعمال.

1.5. الهيكلة المقارنة للصادرات أو الميزة المقارنة الظاهرة (Avantage Comparatif Révélé)

نفرض أن صادرات دولة j من المنتج i لبقية دول العالم هي X_{ij}، أما $X_{.j}$ فهي الصادرات الكلية لهذه الدولة نحو بقية دول العالم.

نفرض أن X_{iz} هي صادرات منطقة مرجعية z نحو بقية مناطق العالم و $X_{.z}$ فهي الصادرات الكلية لهذه المنطقة نحو بقية دول العالم.

نحسب الهيكلة المقارنة لصادرات الدولة مع المنطقة z والتي تعتبرا مرجعا من خلال حساب المؤشر I_{ij}:[20]

$$I_{ij}= [X_{ij}/ X_{.j}]/[X_{iz}/ X_{.z}]$$

وهذا يعني أن الميزة النسبية المقارنة الظاهرة (ACR) لدولة معينة من منتج معين هي:

[صادرات الدولة من المنتج/صادراتها الكلية]/[صادرات منطقة مرجعية ما من نفس المنتج/صادراتها الكلية]

في حالة كون هذا المؤشر أكبر من الواحد ($I_{ij}>1$) فإن حصة المنتج i من مجموع الصادرات الكلية للدولة j تعتبر أكبر من التي تعرفها المنطقة z، وفي هذه الحالة فإن الدولة j تملك ميزة تفاضلية ظاهرة للمنتج i.

وبالعكس، في حالة كون هذا المؤشر أصغر من الواحد ($I_{ij}<1$) فإن الدولة j لا تملك ميزة تفاضلية ظاهرة (avantage révélé ou apparent) للمنتج i بالنسبة إلى المنطقة z.

[20] **Bernard Guillochon, Annie KAWECKI** (2006), Economie Internationale- commerce et macroéconomie, 5ème édition, DUNOD, Paris, p : 14.

إن لاختيار المنطقة z أهمية وتأثير كبيرين على نتائج هذا المؤشر، ويتم عادة اختيار منطقة تنتمي إليها الدولة j. ففي حالة الجزائر مثلا، يمكن اختيار دول جنوب شرق المتوسط (PTM) كمرجع في حساب هذا المؤشر.

2.5. الهيكلة المقارنة للصادرات\ الهيكلة المقارنة للواردات

يهمل المؤشر السابق الواردات، غير أنه غالبا ما تكون المنتجات من نفس النوع موجودة في الصادرات والواردات، وهذا ما يفرض علينا الاهتمام بهذه الأخيرة. إن هذه الظاهرة التي تدعى بالتبادل داخل الفرع، ولحسابه نجد أن مؤشر لويد وقربل هو الأكثر مناسبة.

وعند الأخذ بعين الاعتبار الهيكلة المقارنة للعاملين، فإنه يمكن حساب النسبة Lij بين المؤشر Iij الذي شرحناه سابقا بالنسبة للهيكلة المقارنة للصادرات والمؤشر Kij والذي يتم حسابه كما يحسب Iij ولكن عوض الصادرات فإننا نستعمل الواردات، بالإضافة إلى استعمال مؤشر Gruble et Loyde.

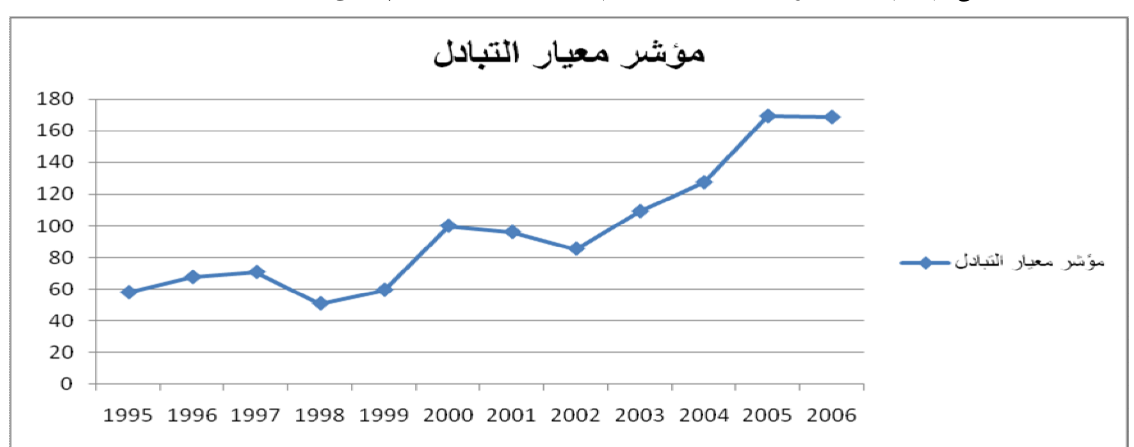
قائـــمة المرفـــقات:

جدول (01): تطور التجارة الخارجية (2001–2007) بملايير الدولارات الأمريكية

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
الصادرات (Fob)	19,1	18,7	24,5	32,2	46,3	54,7	60,6
الواردات (Fob)	9,5	12,0	13,4	18,0	19,9	20,7	26,4
الميزان التجاري	9,6	6,7	11,1	14,3	26,5	34,1	34,2
ميزان المدفوعات	7,1	4,4	8,9	13,2	21,2	29,0	30,6
ميزان المدفوعات (% من PIB)	12,9	7,8	13,5	18,3	20,7	24,8	22,6

المصـــــدر: بنك الجزائر، التقرير السنوي، 2008

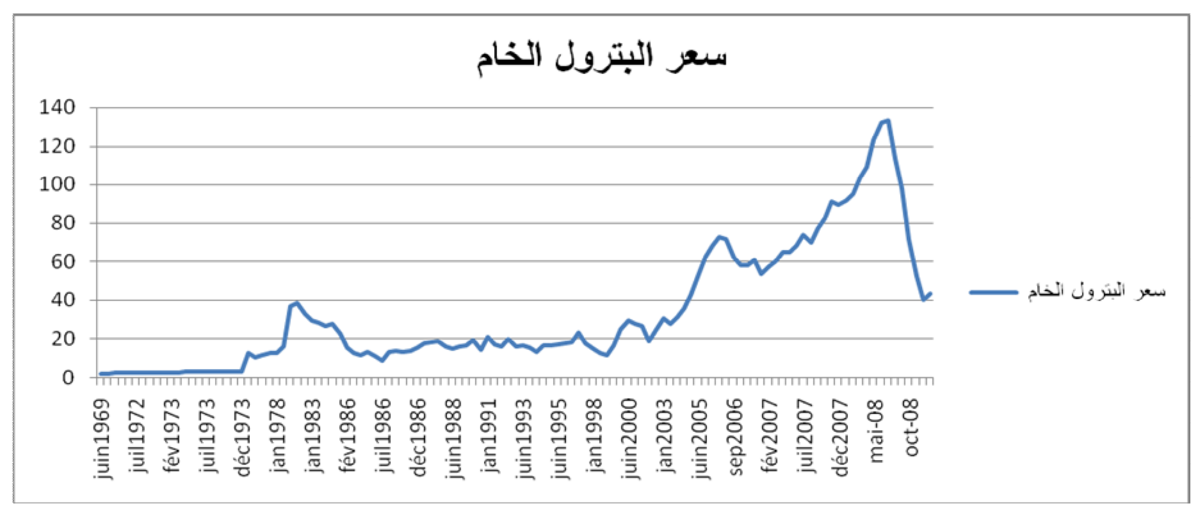
شكل (02): مؤشر معيار التبادل (سنة 2000=100) من 1995 إلى 2006



المصدر: اعتمادا على معطيات CNUCED, handbook of statistics 2008

شكل (03): تطور أسعار البترول الخام[1](دبي، البرنت، تكساس)

(الوحدة: الدولار للبرميل الواحد)



المصدر: اعتمادا على معطيات CNUCED, handbook of statistics 2008[2]

[1] لأكثر معلومات أنظر: http://wiki.oleocene.org/index.php/Prix_du_baril_en_Euros

[2] واعتمادا بالنسبة للمعطيات الحالية لسنة 2008 و 2009 على: DIREM, Historique des cours du Brent daté, en dollar par baril

جدول (04): تصنيف بعض الدول بحسب مؤشر الميزة النسبية الظاهرة

	الجزائر	مصر	اسبانيا	فرنسا	إسرائيل	إيطاليا	الأردن	لبنان	المغرب	سوريا	تونس	تركيا
المعادن والمناجم	01	03	08	09	04	11	05	12	07	02	06	10
المنتجات الكيميائية	11	09	04	02	03	05	01	06	07	12	08	10
المنتجات المصنعة القاعدية	11	03	04	05	08	02	07	06	09	12	10	01
الأقمشة	12	02	05	07	08	03	11	10	09	06	04	01
الملابس	12	05	09	10	11	06	03	07	02	08	01	04
الجلود	10	06	05	08	10	02	10	03	04	07	01	09
الصناعات المختلفة	12	07	05	04	03	02	08	01	10	11	09	06
التجهيزات غير الالكترونية	10	08	04	02	06	01	07	03	10	10	09	05
المكونات الالكترونية	11	09	07	04	03	05	08	10	01	11	02	06
الأغذية الطازجة	12	03	05	08	11	10	06	02	01	04	09	07
الأغذية المحولة	12	08	04	03	09	06	02	01	05	11	10	07
تجهيزات النقل	08	08	01	02	04	03	06	08	07	08	05	08
الإعلام والاتصال والالكترونيك	08	08	04	02	01	05	08	08	06	08	07	03
الخشب	10	10	03	04	09	05	02	01	06	10	08	07

المصـــدر[3]: Femise Research programme 2004-2005

تحتل الجزائر، على العموم، المراتب الأخيرة في الميزة النسبية الظاهرة فيما يخص كل المنتجات باستثناء المحروقات التي تحتل فيها المرتبة الأولى.

3 **Y. BENABDALLAH**, *Ouverture commerciale et compétitivité de l'économie ; un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation*, Femise Research programme 2004-2005, avril 2005, p : 36.

الفـــهـــرس

العــــــــــنــــــــوان	الرقم

ملخص الدراسة

تبنت الجزائر سياسة التصنيع خلال سنوات السبعينات والثمانينات، لكنها أضفت إلى نتيجة عكسية تتميز بعدم التصنيع، بالتخصص العالي وبعدم التنوع وبالتالي التبعية للخارج. حاليا، تنوي السلطات الجزائرية العودة إلى مفهوم التصنيع من جديد، بيد أن التطبيق الفعلي لهذا المفهوم يصطدم مع أعراض المرض الهولندي بالشكل الذي يحفز الإنتاج الدولي على حساب الإنتاج الوطني. لتحقيق هذا الهدف، فإن أمام الجزائر خيارين، إما أن التدخل المباشر للدولة كمستثمر؛ أو التدخل غير المباشر، من خلال التسهيل والتمويل وتقديم الدعم، وهو الدور الذي ينبغي لعبه على الرغم من أنه يتطلب فترة انتقالية.

على الجزائر، في هذا السياق، الاستفادة من تجارب الدول الأخرى لاسيما الدول الناشئة التي استطاعت النهوض بصناعتها في السبعينات والثمانينات، دون الانفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي ولكن بالانطواء على نفسها، من خلال تكوين نموذج تخصص خاص بها ووضع سياسات حمائية من خلال الحواجز الجمركية والمراقبة عند الحدود، وهذا ما عزز من تنافسية منتجاتها داخل حدودها قبل مواجهة العالم الخارجي. خلافا للجزائر، التي تجد نفسها مكتسحة من الخارج مشكلا بذلك عاملا مدمرا للإنتاج الوطني. تواجه الجزائر اليوم ظروفا تخص انفتاحها على الخارج، لا تشجع عملية تصنيعها، فكيف تتصور، إذن، خروجها من هذه الأزمة التي تضرب بجذورها في الزمن، في حين أنها لا تملك سوى ميزة نسبية ظاهرة واحدة (المحروقات)؟ من الوهلة الأولى، تظهر أن الإجابة على هذا السؤال بسيطة وتتعلق بتطوير الجزائر لميزات تفاضلية ظاهرة أخرى، ولكن كيف؟ إن ملاحظة هيكلة التخصص في الجزائر تبين أنها أكثر تخصصا في العمليات المسبقة للمحروقات (المنتجات الخام) منها في العمليات البعدية (المنتجات المكررة)، ولذلك فإن البدء، في تطوير الصناعات البعدية للمحروقات مثل البتروكيمياء والبلاستيك، يمكنه أن يشكل خطوة أولى لذلك مع مراعاة الاستجابة لمعيارين أساسيين:

- ✓ التوجه إلى الصناعات ذات القيمة المضافة العالية؛
- ✓ سلوك الصناعة بالنسبة للخارج، بتعزيز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم؛

لا يمكن أن تكتمل الدراسة دون تحليل دور الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، في ترقية التجارة الخارجية للجزائر. والحقيقة هي أن الجزائر كانت، وحتى قبل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، الدولة الأقل حمائية من جيرانها في البحر الأبيض المتوسط، وهو ما زاد حدة بعد دخول

الاتفاق حيز التنفيذ، في الوقت الذي راهنت الجزائر عليه من أجل تسريع عملية انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية التي طالت.

لابد اليوم من مراجعة طلب الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لأن القبول بشروطها وخاصة تلك التي تتعلق بإلغاء ازدواجية تسعيرة الغاز، سيزيد من قلة حمائية الجزائر وفقدانها الميزة النسبية الظاهرة الوحيدة التي تملكها.

فلابد، إذن، على الجزائر الاستفادة من اتفاق الشراكة مـــع الاتحـــاد الأوربي لتعزيـــز البنـــاء المغاربي والاستفادة من استقرار الاقتصاد الكلي من أجل تعزيز استراتيجية التصنيع.

الكلمات الرئيسية:

التخصص، التصنيع، اللاتصنيع، الميزة النسبية التفاضلية، الميـــزة المطلقـــة، الميـــزة النســـبية الظـــاهرة، تركيز، تنوع، ترقية الصادرات خارج المحروقات، التبعية، الانكشاف الاقتصادي.

Résumé

L'Algérie a adopté une politique d'industrialisation durant les années 70 et 80. Elle est arrivée à un résultat de désindustrialisation, de forte spécialisation en hydrocarbures, de manque de diversification des exportations et de dépendance à l'extérieur. De nos jours, les autorités concernées envisagent d'instaurer le concept de la réindustrialisation. Cependant, l'application réelle de ce concept s'affronte aux symptômes du syndrome hollandais, qui encouragent la production internationale au détriment de la production nationale.

Pour se faire, l'Etat algérien a, devant lui, deux choix:

- ✓ *Soit, l'implication directe de l'Etat investisseur ;*
- ✓ *Soit, l'implication indirecte, en jouant un rôle de facilitateur, financier et porteur de soutien, et c'est le rôle que doit être favorisé bien qu'il implique une période de transition.*

L'Algérie, doit, dans ce sens, se référer à d'autres expériences qui peuvent être utiles, telles que celles des pays émergents.

A l'inverse de l'Algérie les pays émergents ont réussi à s'industrialiser dans les années 70 et 80, non pas par l'ouverture et l'intégration à l'économie mondiale mais par l'intra-muros, c'est-à-dire la construction d'un modèle de spécialisation propre à eux par l'instauration de fortes barrières douanières et de contrôle aux frontières. La concurrence se fait à l'intérieur du pays avant de confronter l'extérieur. L'Algérie, quant à elle, se voit bloquer par un monopole aux frontières. La concurrence extérieure agit comme un facteur de destruction de la production nationale.

Comment l'Algérie envisage-t-elle de sortir de cette crise engendrée par sa dotation d'un seul Avantage Comparatif Révélé (les hydrocarbures), alors qu'elle se voit, aujourd'hui, confronter à un contexte d'ouverture internationale défavorable à son industrialisation? La réponse, à priori, est simple, c'est celle de générer d'autres ACR, mais comment?

Dans les hydrocarbures mêmes, l'Algérie est plus spécialisée dans l'amant que l'aval. Il suffit alors de commencer déjà par la promotion et la spécialisation dans la production avale qui pourrait constituer d'autres ACR, tels que la pétrochimie et le plastique…etc., tout en prenant en considération deux critères essentiels:

- ✓ *la valeur ajoutée : s'orienter vers des industries à haute valeur ajoutée;*
- ✓ *le rôle des PME PMI : favoriser les comportements de l'industrie sur l'extérieur ;*

Ce sujet ne pourra être achevé sans examiner le rôle de l'association avec l'Union Européenne et l'adhésion à l'OMC, dans la promotion du commerce extérieur de l'Algérie. Le constat veut que l'Algérie était, avant même, l'association avec l'UE, le pays méditerranéen le plus déprotégé que tous ses voisins, et ceci ne s'est qu'aggravé après la signature de l'accord d'association avec l'UE, alors que l'Algérie misait sur ce point pour accélérer son adhésion à l'OMC qui a déjà trop durée. Maintenant, c'est toute cette quête multilatérale (adhésion à l'OMC), qui doit être réexaminé, car acceptant les conditions imposées par

l'OMC, notamment celle de supprimer le « double pricing » du gaz, l'Algérie risquerait de se déprotéger davantage et perdre le seul ACR dont il dispose.

L'Algérie doit profiter de l'accord d'association pour redynamiser la construction maghrébine et de sa stabilité macroéconomique pour rebooster la stratégie d'industrialisation.

Mots clés:
Industrialisation, désindustrialisation, avantage comparatif, avantage absolu, avantage comparatif révélé, dépendance, vulnérabilité économique, concentration, diversification, promotion des exportations hors hydrocarbures, spécialisation.

Abstract

Algeria has adopted a policy of industrialization during the 70 and 80 years. This country has arrived at a result of deindustrialization, high specialization in oil, lack of export diversification and dependence on the outside. Nowadays, the authorities intend to introduce the concept of reindustrialization. However, the actual application of this concept is confronted to the symptoms of Dutch disease, which encourage international production to the detriment of national production.

To do so, the Algerian State has two options:

- ✓ *Either the direct involvement as an investor;*
- ✓ *Or indirect involvement by playing a facilitating role, and giving financial support. This later is the role that should be promoted even though it involves a transitional period.*

Algeria should refer to other experiences that can be useful, such as those of emerging countries.

In contrast to Algeria, emerging countries were able to industrialize their economy in the 70 and 80, not by the openness and integration into the global economy but by the construction of their own specialization model with strong barriers and border control. Competition is made inside before confronting the outside. In the Algerian case, foreign competition acts as a source of destruction of national production.

How Algeria intends to emerge from this crisis due to its endowment of one revealed comparative advantage (hydrocarbons), whereas it is now faced with an international open unfavorable to its industrialization?

The answer looks obvious; it is by generating other RCAs, but how?

In oil, Algeria is more specialized in extractive production than in refining one. Starting by promoting refining production could be the first step to generate other RCAs, such as petrochemical industry and plastics etc ...., taking into account two essential criteria:

- ✓ *Promoting high value added industries;*
- ✓ *Promoting the role of PME PMI;*

This subject cannot be completed without examining the role of the association with the European Union and accession to the WTO in promoting Algerian foreign trade.

Actually, Algeria was, even before the association with the EU, the most unprotected Mediterranean country, and this has been aggravated after signing the Association Agreement with the EU, while Algeria focused on this point to accelerate its accession to the WTO.

Now, all this quest (adhesion to WTO) should be reconsidered, because accepting the conditions imposed by the WTO, Algeria is likely to be more unprotected and lose the only RCA it has.

Algeria must take advantage from the association agreement to reinvigorate the Maghreb construction and from the macroeconomic stability to rebooster industrialization strategy.

Key words:
Specialization, industrialization, deindustrialization, dependence, economical vulnerability, comparative advantage, absolute advantage, revealed comparative advantage, concentration, diversification, exportation promotion.